

Suomen ja Kiinan taloudellinen symbioosi.

Yhteistyöllä Suomi nousuun.

Yong-Cong Yan

Kauppatiede ja taloustiede

Pro gradu – tutkielma

Huhtikuu 2017

Ohjaaja: Hannu Laurila

Tampereen yliopisto

Johtamiskorkeakoulu

Tutkimuksen tavoitteena on selvittää millä Suomen talous saadaan nousuun Kiinan avulla. Vuonna 2008 alkanut finanssikriisi on ajanut Suomen syvään taantumaan ja samalla sen kilpailukyky on laskenut muihin maihin verrattuna ja se vaikeuttaa Suomen vientiä. Sen lisäksi hallituksen alullepanema Kiky-sopimus ei ole tuonut tarpeeksi muutosta kotimaisille yrityksille. Kiina on sen sijaan finanssikriisin aikana elvyttänyt massiivisesti talouttaan ja selvinnyt pienimmillä vastoinkäymisillä kuin muut maat. Kiinan talouskasvu on lähtenyt finanssikriisin jälkeen hyvin lentoon. Kiinan valtavissa markkinoissa ja isoissa kasvunumeroissa on paljon potentiaalia, joten Suomen pitäisi tehdä enemmän taloudellista yhteistyötä Kiinan kanssa.

Tutkimuksen aineistona on käytetty ammattikirjallisuutta, lehtiä, verkkojulkaisuja ja aikaisempien tutkimusten asiantuntijoiden haastatteluja. Kyseessä oli laadullinen tutkimus. Tutkimuksessani oli kaksi pääaluetta eli vienti ja investointi. Viennissä pohdin mitä tuotteita ja palveluita Suomen kannattaisi viedä Kiinaan. Investoinnissa mietin että miten kiinalaisia sijoittajia saadaan enemmän Suomeen ja mihin Suomen kannattaisi panostaa, jos se haluaa menestyviä startupeja jotka menestyisivät erityisesti Kiinassa.

Tutkimuksessani olen päässyt johtopäätöksiin, että viennissä mahdollisuuksina ovat erilaiset ICT-sovellukset. Sen lisäksi cleantechillä, terveysvaikutteisella suomalaisella ruoalla, koulutuksella, hisseillä ja matkailulla on paljon potentiaalia vientisektorilla. Tutkimuksessani investoinnin mahdollisuuksina ovat erilaiset tietokone- ja mobiilipelit ja uusiutuva energia. Myös terveystuotteet ja elintarvikkeet ovat hyviä investoinnin kohteita. Suomen valtio voi vaikuttaa yritystuilla ja tiiviimmällä yhteistyöllä muiden virastojen kanssa vientiyrityksien ja startupien kehitykseen. Sen lisäksi Suomen valtio voi lisäpanostuksilla saada Suomen houkuttelevammaksi kiinalaisille sijoittajille.

Sisällys

1 Johdatus aiheeseen	1
1.1 Johdanto	1
1.1 Viitekehys	3
2 Yleiskatsaus Kiinasta & Suomesta	3
2.1 Kiina	3
2.2 Suomi	12
2.3 Alkuasettelu ja tapahtuneet muutokset 2015–2016.....	17
3 Vienti.....	19
3.1 Suomen viennin historia	20
3.2 Viennin ongelmakohdat ja haasteet: Nokia ja paperiteollisuus.....	21
3.3 Kiinan vaikutus Suomen ulkomaankauppaan.....	24
3.4 viennin mahdollisuudet	25
3.5 Viennin yhteenveto	45
4 Investoinnit Suomessa.....	47
4.1 teoriaa investoinnista ja startupista	49
4.2 Rahoituksen ongelmakohdat ja haasteet.....	55
4.3 Kiina sijoittajana, Kiinan sijoitukset Suomessa ja rahoituksen saaminen Kiinasta	60
4.4 Startupin mahdollisuudet.....	66
4.5 Investoinnin ja startupin yhteenveto	82
5 Alkuhypoteesin läpikäyminen ja johtopäätökset	84
5.1 Vertailu muihin aikaisempiin töihin Tampereen yliopistossa	86
5.2 Parannusehdotuksia ja jatkotutkimusaiheet.....	88
Lähteet.....	90

1 Johdatus aiheeseen

1.1 Johdanto

Suomen talous otti kovia iskuja vastaan finanssikriisin jälkeen. Suomalaisten yritysten konkurssien määrä on melkein samalla tasolla kuin edellisen 1990-luvun laman aikaan. Samalla yritysten kilpailukyky ulkomaalaisiin toimijoihin on heikentynyt. Finanssikriisin aikana on tullut muutamia pienempiä kasvusyklejä, mutta Suomi ei ole päässyt niihin kunnolla mukaan. Kun suomalaisilla yrityksillä menee huonosti, niin henkilökuntaa joudutaan irtisanomaan ja lomauttamaan töistä. Kun ihmiset joutuvat työttömiksi, niin he nostavat työttömyyskorvausta. Suomen valtio menettää näissä tilanteissa todella paljon verotuloja. Yritykset maksavat vähemmät veroja, kun myynti laskee ja ihmiset eivät maksa veroja, kun ovat työttöminä. Tulojen laskiessa niin kustannukset nousevat samaan aikaan. Talouden kerrannaisvaikutukset ovat suuria ja kauaskantoisia. Talouden suuntaan ei korjata hetkessä ja siten velkakierre on valmis. Suomen valtionvelka on paisunut kuin pullataikina ja huonontunut tilanne Syyriassa kasaa pakolaisvirtaa Eurooppaan. Vastaanottokeskuksia ja palautuslentoja maksetaan verorahoista. Näistä syistä johtuen Euroopan ja Suomen talous ovat todella haasteellisessa tilanteessa. Sipilän hallitus on laittanut saksen kovaan käyttöön. Hallitus pyrkii leikkaukseen, koska se on helpompi toteuttaa kuin nostaa tuloja. Leikkauksilla voidaan vaan hidastaa ja jossain tapauksissa kääntää kustannukset laskuun. Todellinen keino on tulojen nousu. Verojen nostaminen ei ole tulojen nostaminen, koska vähennetty ostovoima näkyy kulutuksessa. Tulovero on progressiivinen, joten hyvätuloisilla korkeampi tulo tarkoittaa korkeampaa veroa. Yleinen arvolisäprosentti Suomessa on 24 %, joten verojen noustessa tämä kutistaa ei-välttämättömien tuotteiden myyntiä ja vaikeuttaa kokonaisia toimialoja. Tästä esimerkkinä on autokauppa, asuntokauppa, parturi, hieronta, kauneudenhoito ja matkailu. Nostettu tulovero on arvolisäverosta pois. Koska yritykset ja kuluttajat eivät voi lisätä tuloja, niin osa jättää veroja maksamatta, jolloin viivan alle jää enemmän rahaa. Taantumassa ja lamassa ihmisillä on enemmän taipumuksia harmaaseen talouteen. Oppikirjaesimerkki tästä on Kreikka, joka on viime vuosina joutunut tekemään isoja leikkauksia talouden ollessa alamäissä. Työttömyys on todella paha ja veroja on nostettu. Tämän seurauksena moni kreikkalainen yrittäjä on siirtänyt toimintansa harmaalle taloudelle ja jättänyt tietoisesti veroja maksamatta.

Suomelle tulojen nousu tarkoittaa maksettuja veroja. Tämä tarkoittaa korkeampaa työllisyyttä. Sen lisäksi se myös tarkoittaa työn tehostamista ja tuottavuuden parantumista. Koska tämä tie on jo

viety melkein loppuun, niin joudutaan keksimään uusia keinoja. Yksi vaihtoehto on kokonainen uusi toimiala tai huippukonsepti vanhalle toimialalle. Monet amerikkalaiset suuryritykset ovat olleet pioneereja omalla alalla ja niiden valta-asema perustuu siihen, että he ovat olleet ensimmäisinä paikalla. Innovaatio on päivän sana. Esimerkkinä Facebook, Groupon, Ebay ja Twitter. Suomessa on Rovio ja Supercell. Nopea ja myyvä konsepti on enää valitettavasti Internet-yhtiöiden varassa ja sieltä haetaan vahvaa kasvua. Investoinnit ja pääoma tarve on pieni, mutta voitonmahdollisuudet ovat suuria. Sen sijaan uuden paperikoneen tai kännykän tekeminen on Suomessa aika heikkoa, koska pääoman tarve on valtava. Tulojen nousu Suomen kohdalla ei voi nojata vaan kotimaan markkinoihin, vaan vientiä pitää saada. Koska vienti ja tuonti ovat nollasummapeliä, niin itse toivoisin että Suomi olisi voittajien puolella. Nollasummapeli tarkoittaa tässä tilanteessa sitä, että toisen maan kauppataseen ylijäämä on toisen maan kauppataseen alijäämä. Ei voi koskaan olla sellaista tilannetta, että kaikilla mailla olisi yhtäaikaaisesti ylijäämäinen kauppatase.

Koska Suomella on ollut minun korkeakoulu-opinnoista lähtien huono taloustilanne (2008) ja se on huonontunut, niin toivoa paremmasta huomisesta näyttää synkältä. Nyt eletään 2017 ja tilanne on ehkä vähän parempi, mutta silti aika kaoottinen. Vetoapua tarvitaan ja siihen tarvitaan muita maita. Näihin auttaviin maihin ei lueta Kreikkaan tai muita talousongelmien kanssa painiskelevia maita. Tarvitaan joku maa, jonka talouskasvu on vahvaa ja markkinat ovat kasvavia. Tähän hätähuutoon voisi vastata hyvin entinen kotimaani Kiina. Siellä on viimeiset 30 vuotta ollut hyvää talouskasvua. Finanssikriisi vaikutti myös Kiinaan, mutta valtion elvyttäminen piti kulutusjuhlat käynnissä. Tällä hetkellä Kiinan talouskasvua jarruttaa yhden lapsen politiikka, joka on kyllä purettu vuonna 2015. Toinen Kiinan talouskasvua hidastava seikka on saasteet. Myös energian tarve on valtava ja Kiina etsii kovasti ratkaisuja näihin kysymyksiin. Kiinan talouskasvu on saanut monet pois köyhyydestä ja vaurastuva keskiluokka on avannut uusia myyntimahdollisuuksia suomalaisille yrityksille. Sen lisäksi kiinalaisten vapaa-ajan käyttö ja matkustelu ovat lisääntyneet. Suomi hukkuu rahakasaan, jos tuosta kasvavasta kiinalaisturistiryhmästä saadaan osa tänne Suomeen.

Koska kiinalaisilla on rahaa kuin riisiä ja samalla Suomen valtio on leikannut innovaatio- ja tutkimusrahoitusta, niin näen tässä opportunistina ja mahdollisuutena hakea tuo leikattua rahoitusta Kiinasta. Suomen talouskasvu ei ole perustunut halpatyövoimaan tai suuriin kotimarkkinoihin. Suomen talouskasvu on perustunut monipuoliseen ja aktiiviseen innovaatioon. Tämä on parantanut ja nostanut tuottavuutta. Uusikaupungin autotehdas on erittäin hieno esimerkki tästä teknologian vallankumouksesta ja yksi tapa saada Suomi nousuun. Innovaatio on kuitenkin kallista ja se vaatii valtavasti pääomaa. Suomen valtion leikkaukset voivat pahimmassa tapauksessa syöstä talouden vielä pahempaa tilaan. Leikkaukset ovat lyhytnäköisiä ja sillä vain sahataan omaan oksaan. Koska

kiinalaisilla on rahaa ja he haluavat sijoittaa, niin Suomelle tämä on lottovoitto. Pärjätäkseen maailmanmarkkinoilla ja pysyäkseen kärjessä Suomi tarvitsee ulkomaalaista rahoitusta ja yhteistyökumppaneita.

1.1 Viitekehys

Gradun tavoitteena on vastata tämän hetken Suomen talouden kuumimpaan kysymykseen eli miten saada Suomen talous nousuun ja kasvu-uralle. Suomi ei pärjää tällä hetkellä yksin ja sen takia yritän rakentaa sille yhteistyö-akselia, jossa Kiina pääsisi auttamaan Suomea. Gradussa valitsin kolme eri pääkohtaa, minkä uskon voivan auttaa Suomen talouskasvuun. Valitsin Kiinan siitä syystä, koska olen itse syntynyt siellä ja sen takia tämän gradun tekeminen oli minulle luontevaa. Gradu on itsenäinen teos eli sitä ei ole tehty kenenkään toimeksiannosta. Minulla oli mahdollisuus tehdä tämä toimeksiantona, mutta halusin kuitenkin tehdä tämän omatoimisesti. Aiheen laajuuden pidän Suomen taloudessa, mutta välillä tuon esille myös Kiinan talouden. Rajaan työni sellaisiin talousaiheisiin, mitkä liittyvät niihin kolmeen pääkohtaan, minkä avulla uskon voivan nostaa Suomen taloutta ylös. Lisätiedon etsimisessä käytin runsaasti Internetiä, mutta myös kirjojen määrä tulee olemaan huomattava. Työni aloitin toukokuussa 2015 esittelemällä työni aihe ohjaajalleni. Kun ohjaaja näytti minulle vihreää valoa gradun aiheen suhteen, niin aloitin heti aineiston keräämisen. Keräsin viimeiset aineiston huhtikuussa 2017 eli koko aineistonkeruuta oli yhteensä 2 vuotta. Koska aikajana oli pitkä, niin aineiston kerääminen oli mukavaa puuhaa ja aika stressitöntä. Luin lehtiä ja artikkeleja. Kun tuli hyvä juttu vastaan, niin otin sen talteen. Eräät uutiset ja teemat toistuivat koko ajan. Silloin tiesin että olin oikealla jäljillä ja näistä asioista kannattaa tutkia enemmän.

2 Yleiskatsaus Kiinasta & Suomesta

2.1 Kiina

Wahlroos kertoo kirjassaan seuraavasti: ”Vuodesta 1995 lähtien Kiinan bkt oli kasvanut ennen kuulumattomat 9,4 prosenttia vuodessa. Vain parissa vuosikymmenessä Kiina oli muuttunut nälänhädän säännöllisesti piinaamasta, takapajuisesta taloudesta maailman suurimmaksi sähkölaitteiden ja kulutustavaroiden viejäksi (Wahlroos 2012, 15).

Wahlroos kertoo kirjassaan minkä takia Kiinasta on kasvanut talousmahdiksi poliittisesta näkökulmasta: ”Päinvastoin kuin lähimenneisyyden vallankumoukselliset liikkeet tai nykyiset militantit uskolliset kuppikunnat, Kiina tai Aasian tiikerit eivät uhkaa nykyistä Länsi-Eurooppaa tai englantia puhuvaa maailmaa poliittisesti, sotilaallisesti eivätkä uskollisesti, vaan yksinomaan taloudellisesti. Siinä ne antavat meille myös muistutuksen, oikeastaan pari läksyä: työvoiman johtamisesta, säästämistä sekä omistusoikeuden roolista talouskehityksessä. Sekä Kiina ja tiikerit että muut Kaakkois-Aasian kehittyvät maat ovat ymmärtäneet tarpeen tarjota sekä kotimaisille että kansainvälisille sijoittajille voimakkaita kannustimia. Niihin kuuluvat niin houkutteleva verotus, omistusoikeuksien suoja kuin kiistojen tehokas sovittelu. Korruptio on monissa maissa yhtä suuri ongelma, mutta siinäkin suhteessa on tapahtunut edistystä.

James Kynge kertoo kirjassaan ”China shakes the world” kuinka Kiinasta on tullut todellinen supervaltio. Kiinan talous nousee kohisten ja arvioiden mukaan vuonna 2040 se varastaa maailman suurimman talouden tittelin Yhdysvalloilta (Kynge 2006, 34). En yhtään ihmettele, sillä Kiinassa keksittiin ruuti, painokone ja monia muita keksintöjä. Uudet innovaatiot vauhdittavat talouden kehittymistä. Kyngen kirjassa kerrotaan kuinka Yhdysvaltojen valtiovarainministeri William Taft hehkutti vuonna 1905 sitä suurta palkintoa, kun saa käydä kauppaa 400 miljoonan kiinalaisen kanssa. Taft korosti Yhdysvaltain merkitystä valtiona käydä kauppaa muiden kanssa ja näin edisti yhdysvaltalaisen pääoman vientiä Kiinaan. Myöhemmin William Taftista tuli Yhdysvaltojen presidentti. Kynge kertoo kirjassaan kuinka suuret ja mahtavat markkinat Kiinassa. Siellä länsimaalaisella business-miehellä on mahtavat mahdollisuudet tehdä rahaa (Kynge 2006, 48).

Wikipediassa kerrotaan että Kiina on finanssikriisin keskelläkin osoittanut vahvoja kasvulukuja, johon muut maat eivät ole yltäneet. Tämän takia monet analyytikot ja ekonomistit seuraavat Kiinan taloutta erityisen tarkasti, koska sen talous kasvaa muita nopeammin. Sen lisäksi Kiinaa rahoittaa monta maata, jotta niiden talous voi pyöriä. Suurin näistä maista on Yhdysvallat, joilla on lähteiden mukaan vuonna 2011 joulukuussa jopa yli 1 000 miljardia dollaria velkaa Kiinalle.

Kiinan talouden kasvaessa ja väestön vaurastuessa, niin kulutus kasvaa sen myötä. Suomalaisten yritysten vienti Kiinaa avaa mahdollisuuksia uusille markkinoille, mutta myös samalla mahdollisuuden suomalaisten yritysten välttää irtisanomisia ja konkurssveja. Suomen perinteiset kauppakumppanit Eurooppa ja Yhdysvallat alkavat menettää otetta, mutta Kiina sen sijaa alkaa nousta entistä tärkeämmäksi kauppakumppaniksi. Kiina luo myös suomalaisille työpaikkoja, sillä entistä enemmän suomalaisia työskentelee Kiinassa. Suurimpiin suomalaisiin työnantajiin Kiinassa kuuluvat esimerkiksi Nokia, Finnair, Kone ja Kemira.

Myös Kauppapolitiikan sivuilla kerrotaan kuinka Kiina on auttanut suomalaisia yrityksiä. Suomalaiset yritykset työllistävät myös monia kiinalaisia. Yli 80 prosenttia ulkomaalaisista yrityksistä tekee tänä päivänä voittoa Kiinassa, minkä ovat havainneet myös hyvin Kiinassa menestyneet suomalaisyritykset. Ilman Kiinaa moni suomalaisyritys ei olisi menestynyt näinkään hyvin. Kiinassa toimii yli 250 suoma-laista yritystä, jotka työllistävät arviolta yli 50 000 henkilöä. Yritysten kannalta Kiinassa tärkeää on verkottuminen. Esimerkiksi Shanghaissa suomalaiset yritykset ovat muodostaneet laivanrakennuskluusterin. Uusi viisivuotissuunnitelma tarjoaa mittamattomat mahdollisuudet suomalaisyrityksille, etenkin ympäristön suojelun ja energiasäästön sektoreilla. Uudet vaatimukset näkyvät jo lisääntyneessä kaupoissa kyseenomaisilla sektoreilla. Energiatehokkuuden ohella on viimeisien vuosien aikana korostunut myös päästöjen vähennys. Uudenlainen ”kultakaivos” on myös jätteiden lajittelu ja hävittäminen.

Maailmanpankin raportin mukaan Kiinan pitäisi saattaa loppuun muutoksensa markkinataloudeksi, jotta se selviää seuraavan parinkymmenen vuoden aikana vastaan tulevista riskeistä. Saavuttaakseen tavoitteensa talouskasvun uudesta rakenteesta, Kiinan pitäisi uudistaa yritys-, maa-, työvoima- ja taloussektoreitaan, vahvistaa yksityistä sektoriaan sekä avata markkinansa, raportti listaa. China Daily uutisoi, että Kiinan kansanpankki saattaa laskea korkoja vuoden toisella ja kolmannella neljänneksellä vauhdittaakseen kasvua, kun Yhdysvaltain ja EU:n taloudet jatkavat kamppailuaan. Pankin liikkeet ovat riippuvaisia inflaation helpottumisesta tulevana kuukausina, sillä Pekingissä pelätään kuluttajahintojen ja varsinkin elintarvikkeiden hinnan nousukierteen johtavan levottomuuksiin.

Suomen pankin julkaisussa vuonna 2012 kertoo että Kiinan massiivinen elvytys ei tapahtunut ilman kustannuksia, ja talouspolitiikassa elvytyspolitiikan aiheuttamien ongelmien hoitaminen on noussut päähuolenaiheeksi. Elvytyspolitiikan seurauksena lainakannan kasvu ryöpsähti ja synnytti pahamaineisen luottokuplan. Vuoden 2010 alkupuolelta lähtien viime vuoden loppuun asti Kiinan talouspolitiikan painopiste olikin inflaation ja asuntohintojen hillinnässä. Maailmantalouden ongelmien kärjistyessä ja Kiinan talouskasvun sekä inflaation hidastuessa rahapolitiikkaa joulukuussa jo hieman löysättiin.

Suomen pankki julkaisi vuonna 2012 artikkelin Kiinan rahoitussektorista. Monista muista Kiinan talouden osa-alueista poiketen rahoitussektorin siirtyminen suunnitelmataloudesta markkinatalouteen on pitkälti toteutumatta. Kiinan viranomaiset sääntelevät korkoja ja ohjailevat tiukasti pankkien toimintaa. Suurimmat pankit ovat valtion enemmistöomistuksessa, ja niiden johtajat puolueen kontrollissa. Rahoitustoimet ovat luvanvaraisia, ja valuutansääntely rajoittaa

pääomaliikkeitä Kiina rajojen yli. Vaikka Kiinan rahoitussektori muistuttaa ulkoisilta tunnusmerkeiltään länsimaaisia verrokkeja, on sen toimintatapa näistä poikkeava.

Tiukassa julkisessa ohjauksessa olevan rahoitusjärjestelmän hyvät puolet ovat nousseet esiin meneillään olevan kansainvälisen talouskriisin aikana. Siinä missä pankit joissain maissa syventävät lamaa lainahanoja kiristämällä, kiinalaiset pankit ponnistelevat kansantalouden pitämiseksi kasvurallalla. Pankkien lainanannon voimakas kasvu on suojannut Kiinan taloutta kansainvälisen kriisin myllerryksessä.

Kiinan rahoitussektorilla on kuitenkin selviä muutospaineita, jotka kumpuavat Kiinan talouden ja yhteiskunnan kehittämistarpeista. Poliittisesti ohjailtu rahoitusjärjestelmä altistaa yhteiskuntaa korruptiolle, kun luottovirkailijan suopeus ohjaa taloudellista toimintaa rehdin kilpailun sijaan. Poliittisin perustein tehdyt lainapäätökset eivät ole taloudellisessa mielessä tehokkaita tuottojen ja riskien arvioinnin jäädessä sivuosaan. Taloudellisesti kestävämmien luottopäätösten seurauksiin havahduttiin Kiinassa suuressa mitassa vuosikymmen sitten, kun pankit jouduttiin pääomittamaan uudelleen luotto-tappioiden seurauksena. Kaiken lisäksi poliittisesti ohjailussa järjestelmässä säästäjän asema on ollut huono. Talletuskorot ovat keinotekoisesti matalalla, eikä säästämismahdollisuuksia muihin sijoituskohteisiin juuri ole.

Vaikka haluja nykymallin säilyttämiseen kaikesta huolimatta olisikin, hallinnon kyky kontrolloida rahoituslaitosten toimintaa joutuu alati kovemmalle koetukselle, kun talouden avoimuus ja markkinatalous muilla sektoreilla etenee. Merkkejä kasvavista haasteista on nähty viimeisimmän rahapoliittisen kiristämisvaiheen aikana, jolloin virallisen kontrollin ulkopuolella olevat 'harmaat rahoitusmarkkinat' kasvoivat voimakkaasti. Edellytykset sääntelyt ylläpitämiseen menetetään keskeisiltä osiltaan, jos suunnitelmat pääomaliikkeiden vapauttamisesta toteutuvat. Kun rajat aukeavat, markkinat siirtyvät nopeasti ulkomaille sääntelyä pakoon.

Millaisessa kunnossa Kiinan rahoitussektori kohtaa muutoksen tuomat kilpailupaineet? Kiinan rahoitussektori ei ole läpinäkyvä ulkopuoliselle arvioijalle, joten sen nykytilan selvittäminen on hankalaa. Paras indikaatio sen nykykunnosta lienee vuosi sitten toteutettu Kansainvälisen valuuttarahaston (IMF) laaja rahoitussektorin vakausarvio FSAP (Financial System Assessment Program¹). IMF:llä on laaja kokemus rahoitussektorien arvioinnista eri maissa, se pyrkii yhdenmukaiseen toteuttamistapaan, eikä ole sidoksissa tarkastettavan maan viranomaisten tarkoitushakuiseen tiedostuspolitiikkaan. IMF löysi Kiinan rahoitusjärjestelmästä sekä vahvuuksia että heikkouksia. Hyvä uutinen on, että Kiinan pankit näyttävät selvästi vahvistuneen viime vuosina. Niiden kannattavuus on ollut korkea, järjestämättömien luottojen määrä on kutistunut

pieneksi, ja vakavaraisuus on kasvanut kohisten. Osoituksena järjestelmän vahvuudesta on, että pankkien kannattavuus ja toimintakyky säilyi hyvänä kansainvälisen rahoitus-kriisin erittäin haastavassa toimintaympäristössä. Stressitestien mukaan sektori kestää hyvin ulkoisia sokkeja. Useiden sokkien yhteisvaikutus, joka johtaisi Kiinan talouskasvun voimakkaaseen hidastumiseen ja varallisuushintojen yhtäaikaiseen laskuun, voisi kuitenkin ajaa pienempiä ja keskisuuria pankkeja vaikeuksiin.

Huolestuttavaa on, että tarkastus perustui IMF:n mukaan vajavaisiin tietoihin. Ylipäättään järjestelmän heikkoutena on sen kasvava monimutkaisuus, vaikeaselkoisuus ja vaikea hallittavuus. Kiinan rahoitusvalvonta ja kriisien hallintamekanismit eivät ole riittävän vahvalla pohjalla, ja rahapolitiikan ohjausmekanismi, joka perustuu luottopolitiikan viranomaiskontrolliin, kaipa uudistusta. Rahoituskriisien hallintaan liittyvä institutionaalinen pohja on heikoissa kantimissa.

Jos Kiinan rahoitusjärjestelmän kilpailullisuuden lisääminen etenee IMF:n ja viranomaislausuntojen osoittamaa tietä, monenlaisia muutoksia on odotettavissa järjestelmän rakenteessa. Mitään yleispätevää mallia ei ole siitä, millaiselta kilpailulliset rahoitusmarkkinat näyttävät: markkinatalousmaiden rahoitussektorin rakenne vaihtelee hyvinkin paljon maasta toiseen. Joitain yleisiin säännönmukaisuuksiin perustuvia suuntia antavia arvauksia voidaan kuitenkin tehdä. Kilpailullisuuden myötä Kiinan rahoitussektorin rakenne luultavasti muuttuisi. Osake- ja joukkovelkakirjamarkkinat ovat toki kasvaneet viime vuosina, mutta varsinkin jälkimmäiset ovat talouden kokoon nähden vielä vaatimattomat. Joukkovelkakirjamarkkinoilla vaihto keskittyy vahvasti julkisen sektorin ja pankkien liikkeelle laskemiin velkakirjoihin. Odotettavissa onkin, että rajoitusten poistuessa yritysten liikkeelle laskemien velkakirjojen markkinat sekä erilaiset johdan-naismarkkinat kehittyisivät nopeasti.

Myös rahoituslaitosten rakenteeseen ja toimintatapaan tulisi muutoksia. Tällä hetkellä rahoituslaitoksista noin 70 % on taseella mitattuna liikepankkeja, ja tästä valtion enemmistöomisteiset neljä suurta liikepankkia kattavat noin kaksi kolmannesta. Muista pankeista lukumääräisesti suurimpana ovat erilaiset osuuspankit ja -kassat, joita on edelleen kolmisen tuhatta. Pankkien lukumäärän voisi odottaa vähenevän, kun skaalaetuja etsittäisiin fuusioiden kautta. Kaupunkien liikepankit ovat viime vuosina kasvaneet nopeasti, ja tämän trendin voi odottaa jatkuvan myös kilpailullisuuden edetessä. Muutos ulottuisi luultavasti myös pankkien luotonannon rakenteeseen: kotitalouksien laina-markkinat kehittyisivät ja valtion yritysten suosiminen lainapolitiikassa saattaisi uudistusten myötä vähentyä.

Suurimmat muutokset nähtäisiin muiden rahoituslaitosten kuin pankkien toimintaedellytyksissä. Osake-, joukkovelkakirjalaina- ja johdannaismarkkinoiden rinnalle Kiinaan kehittyisi lukuisa määrä erilaisia rahastoyhtiöitä, jotka ohjaisivat sijoittajien rahavirtoja markkinoille.

Kiinan rahoitusmarkkinat ovat suurten haasteiden edessä. Nykymeno on ristiriidassa kilpailuun perustuvan muun talouden kanssa. Toisaalta länsimaisten pankkien esimerkki ei tällä hetkellä houkuttele. Helposti kopioitavia malleja kilpailullisesta, vakaasta rahoitusjärjestelmästä ei näyttäisi olevan tarjolla Kiinan ulkopuolella. Rahoitussektorin kehittämisessä ei olekaan kyse ulkomaisten järjestelmien kopioimisesta, vaan sellaisten toimintatapojen löytämisestä, jotka vastaavat alati ja nopeasti muuttuvan kiinalaisen toimintaympäristön haasteisiin. Nykyinen keskusjohtoinen rahoitusjärjestelmä ei joustavuuteen kykene ja siitä se onkin kasvavassa määrin Kiinan kehityksen jarru.

Kiinan asteittainen uudistusstrategia, joka on palvellut hyvin yrityssektorin kehittämistä, on tässä tilanteessa haastava, koska sijoittajat hyödyntävät helposti monimutkaiseen sääntelyjärjestelmään syntyviä aukkoja. Asteittaisen vapauttamisen strategia on yskähdellyt viime aikoina: harmaat rahoitusmarkkinat ovat aktivoituneet, ja Hongkongiin kokeellisilla yuan–markkinoilla (CNH) on ollut arvaamattomia kurssivaihteluita. Onkin mahdollista, että markkinavoimat rynnistävät Kiina rahoitussektorille nopeastikin jos-tain sääntelymuuriin avautuvasta porsaanreiästä.

Vaikka näin kävisi, Kiinan johto säilyttää merkittävässä määrin kontrollia rahoitusjärjestelmän toimintaan pankkiomistuksen ja keskeisten päätöksentekijöiden poliittisen kontrollin kautta. Esimerkkejä tämän tapaisista 'hybrideistä' rahoitusjärjestelmistä löytyy monesta maasta, esimerkiksi Venäjältä. Kilpailullisuuden lisääntyminen kasvattaa järjestelmän kriisialttiutta, ja onkin helppo yhtyä näkemyksiin, joiden mukaan rahoitussektorin institutionaalista pohjaa tulisi vahvistaa kohtaamaan muutoksen haasteita (Suomen pankin julkaisut, 2012, 10–13).

Suomen pankin vuonna 2012 julkaisemassa artikkelissaan kerrotaan yuanista. Kiinan valuutan yuanin käyttö kansainvälisesti on perinteisesti ollut varsin rajattua. Yuania on voitu käyttää lähes ainoastaan Kiinan rajojen sisäpuolella ja ulkomailla sitä on voinut hankkia lähinnä matkailukäyttöön. Viime vuosien aikana Kiina on kuitenkin ottanut lukuisia pieniä askelia yuanin kansainvälisen käytön mahdollistamiseksi vähentämällä pääomaliikkeille asetettuja rajoitteita ja mm. mahdollistamalla yuanin käytön ulkomaankaupan laskutusvaluuttana.

Kansainvälinen valuutta voidaan määritellä yksinkertaisesti sellaiseksi valuutaksi, jota käytetään ja pidetään hallussa laajasti valuuttaa liikkeelle laskeneen maan rajojen ulkopuolella. Käytännössä määritelmä tarkoittaa että valuuttaa käytetään laajasti ulkomaan-kaupassa, ulkomaaisessa

velanotossa ja lainanannossa, valuuttakaupassa ja keskuspankkien reservivaluuttana. Nämä kriteerit täyttäviä valuuttoja on tällä hetkellä olemassa vain neljä kappaletta: Yhdysvaltain dollari, euro, Japanin jeni ja Ison-Britannian punta.

Valuutan kansainvälisestä käytöstä on hyötyä valuuttaa liikkeelle laskeneelle maalle. Taloudellisten toimijoiden kuten yritysten valuuttakurssiriski pienenee, kun ulkomaan-kauppaa ja lainanantoa tai -ottoa voidaan tehdä omassa valuutassa. Valuuttakurssiriskin poistumisen lisäksi kansainvälisen valuutalla on yleensä pienemmät lainanottokustannukset. Usein valuutan kansainvälisen käytön lisääntyminen on myös luonut kotimaiselle rahoitussektorille uusia mahdollisuuksia toiminnan kasvattamiseen. Lisäksi kansainvälinen valuutta kasvattaa maan poliittista arvovaltaa.

Kansainvälisestä valuutasta on myös haittoja. Valuutan ulkomaisen käytön kasvu lisää valuutan kysyntää, ja samalla valuuttaan kohdistuu vahvistumispaineita, mikä saattaa etenkin vientivetoisten maiden kohdalla olla ongelmallista. Valuuttakurssin volatilitteetti saattaa myös voimistua, kun valuutan kysyntä maailmalla voi vaihdella normaalia enemmän. On myös esitetty, että valuutan kansainvälinen käyttö saattaa vaikuttaa keskuspankin politiikkaan, jos myös valuutan ulkomaiset käyttäjät pitää ottaa huomioon rahapolitiikan päätöksissä. Tästä ei kuitenkaan ole juuri todisteita.

Jotta valuutan laaja kansainvälinen käyttö olisi mahdollista, valuutan käytön tulee olla riittävän vapaata. Pääoman pitää olla mahdollista liikkua rajojen yli ja valuuttaa pitää olla mahdollista vaihtaa toiseksi valuutaksi tarvittaessa ilman rajoituksia. Myös koti-markkinoilla tarvitaan uudistuksia, sillä yleensä valuutan kansainvälistymistä edesauttaa riittävän kehittyneet kotimaiset rahoitusmarkkinat. Lisäksi kotimaisen rahatalouden ohjaamisen pitää perustua enemmänkin rahan hintaan kuin määrään. Kiinankin harjoittama korkosäännöstelystä pitäisi siis luopua, jos yuan halutaan aidosti kansainväliseksi valuutaksi. Yleensä kun maat ovat vapauttaneet pääomarajoitteita, korkosääntelystä on luovuttu ensimmäiseksi, seuraavaksi on etsitty sopiva valuuttakurssi ja vasta viimeiseksi on purettu pääomaliikkeiden rajoitteet. Kiina on puolestaan viime vuosien aikana tehnyt kaikkia kolmea yhtä aikaa.

Kiina valuutan yuanin kansainvälinen käyttö on perinteisesti ollut hyvin vähäistä.

Ulkomaankaupassa yuania on saanut vaihtaa vapaasti kauppaan tarvittavaan valuuttaan vuodesta 1996. Pääomaliikkeiden osalta lähinnä vain suoria sijoituksia Kiinaan on saanut tehdä suhteellisen vapaasti. Kahden viime vuoden aikana Kiina on kuitenkin pyrki-nyt asteittain mahdollistamaan valuutan kansainvälisen käytön lukusin pienin muutoksin, joilla on vähennetty tai poistettu kokonaan yuanin käyttöön liittyneitä rajoituksia.

Vaikka rajakaupassa naapurimaiden kanssa yuaneita on käytetty jo pitkään, varsinaisena ulkomaankaupan laskutusvaluuttana yuan sallittiin vuoden 2009 kesällä kokeiluluontoisesti viidessä kaupungissa pienelle joukolle yrityksiä. Lisäksi kaupan vastapuolen piti olla Hongkongista tai ASEAN-maista. Myöhemmin ohjelmaa on laajennettu niin, että se kattaa koko Kiinan ja mukaan on otettu noin 70 000 yritystä, eikä vastapuolen koti-maata ole enää rajoitettu. Vapauttamisen myötä yuanin käyttö kaupassa lisääntyi hyvin nopeasti vuonna 2010 ja vuoden 2011 kesään asti, minkä jälkeen yuanin käyttö ulkomaankaupassa on hieman pienentynyt. Yuanin osuus tavarakaupan laskutuksessa oli viime vuoden viimeisellä neljänneksellä hieman alle 7 %. Kun palvelukauppa otetaan myös huomioon, osuus nousee hieman suuremmaksi. Ulkomaisten yritysten yuaneiden saatavuuden parantamiseksi Kiinan keskuspankki on kolmen viime vuoden aikana toimittanut useille keskuspankeille yuaneita ns. swap-sopimusten välityksellä.

Valtaosa kahden viime vuoden aikana pääomaliikkeille tehdyistä vapautuksista on tehty vain Manner-Kiinan ja Hongkongin välisille pääomavirroille. Kiinnostus yuaneihin on ollut suurta Hongkongissa, kun valuutan on odotettu vahvistuvan. Vaikka yuanmääräiset talletustilit sallittiin rajoituksin Hongkongissa jo vuonna 2004, yuanmääräiset talletukset lähtivät kuitenkin kovaan kasvuun vasta vuoden 2010 kesällä, jolloin talletustilien rajoituksia poistettiin. Talletusten ohella myös muita sijoitusmahdollisuuksia yuaneille on pyritty lisäämään Hongkongissa. Vuonna 2007 sallittiin yuanmääräisten velkakirjojen (dimsum-bondien) liikkeelle lasku Hongkongissa, joita laski liikkeelle ensimmäisenä China Development Bank (2007), ulkomaisista rahoitussektorin yrityksistä HSBC (2009) ja muista ulkomaisista yrityksistä McDonald's vuonna 2010. Myös Kiinan fi-nanssiministeriö on laskenut liikkeelle Hongkongissa yuanmääräistä joukkovelkakirjoja jo kolmena peräkkäisenä vuotena. Finanssiministeriö on saanut pääomaa Hongkongista huomattavasti alhaisemmalla korolla kuin kotimarkkinoilta. Kansainvälisistä organisaatioista Aasian kehityspankki ja Maailmanpankki ovat myös hakeneet yuanmääräistä velkaa. Yuanmääräisten osakkeiden listaaminen Hongkongin pörssiin sallittiin vuonna 2010, mutta ensimmäinen listaus tehtiin vasta 2011 eteläkiinalaisen rakennusyrityksen toimesta.

Samalla kun yuanit ovat Hongkongissa yleistyneet, Hongkongin markkinoille on synty-nyt yuanille oma kurssi (CNH). Kurssi on aika ajoin poikennut Manner-Kiinan kurssista. Vuoden 2010 syys-lokakuussa yuantalletusten nopean kasvun aikaan yuaneihin kohdistui suurta kysyntää Hongkongissa, ja yuan vahvistui Hongkongissa selvästi arvokkaammaksi valuutaksi kuin Manner-Kiinan yuan oli. Vuoden 2011 syksyllä tilanne oli puolestaan päinvastainen. Osittain kurssieroja tuottavat Hongkongin yuanille asetettu vaihtokiintiö ja toisaalta myös kansainväliset

rahoitusmarkkinatilanteen muutokset. Pääsääntöisesti arbitraasin on arvioitu pitävän huolen siitä, että kurssit Manner-Kiinassa ja Hongkongissa ovat lähellä toisiaan.

Elokuussa 2011 Kiinan varapresidentti Li Keqiang ilmoitti, että yuanin käyttömahdollisuuksia tullaan lisäämään entisestään. Valikoiduille sijoittajille mahdollisuus sijoittaa Hongkongista yuaneita Manner-Kiinan rahoitusmarkkinoille (R-QFII-ohjelma). Sijoituksilla on 20 miljardin yuanin kiintiö, joka on jo täyttymässä. Mahdollisiksi tulevat myös yuanmääräiset suorat sijoitukset Hongkongista Manner-Kiinaan. Myös lähivuosi-na uudistusten odotetaan jatkuvan ja laajenevan, vaikka Kiinan keskuspankin pääjohtaja Zhou Xiaochuan arvioi vuoden vaihteessa yuanin olevan jo nyt suhteellisen vapaasti vaihdettava valuutta myös pääomaliikkeiden osalta. Useiden asiantuntija-arvioiden mukaan Kiina on pyrkimässä vapaasti vaihdettavaan yuaniin vuoteen 2015 mennessä.

Kun tarvittavat uudistukset saadaan tehtyä, yuanilla on hyvät mahdollisuudet nousta seuraavaksi suureksi kansainväliseksi valuutaksi. Kiinan talous on jo maailman toiseksi suurin ja maa on maailman suurin viejä, ja nämä tekijät ovat yleensä vauhdittaneet valuutan kansainvälisen aseman nousua. Lisäksi lyhyellä aikavälillä odotukset yuanin vahvistumisesta lisäävät kiinnostusta yuania kohtaan (Suomen pankin julkaisut, 2012, 14–17).

Kiina haluaa yuanin säilyvän niin halpana kuin mahdollista pitääkseen vientiin suuntautuneen taloutensa elossa siinä missä Yhdysvallat haluaa sen arvon nousevan, koska sen vaihdon alijäämä Kiinan kanssa on kasvanut odottamattomasti. Kiina on kerännyt yli 2,2 biljoonan dollarin arvosta Yhdysvaltain velkoja, enimmäkseen dollarimuotoisina velkakirjoina. Ne eivät ole erityisen turvallinen sijoitus, mutta ne auttavat pitämään yuanin arvon miellyttävän pienenä. Käytännössä yuan on Kiinan salainen ase maailmanlaajuisessa sodassa vientimarkkinoista – ballistinen valuuttaohjus. Kuten todellisia ballistisia ohjuksia, tätäkään ohjusta ei ole mahdollista käyttää vaarantamatta maailmaa (Saraste & Lehberger, 2010, 192).

Haastattelin vuonna 2012 kahta Kiinan talouden asiantuntijaa. Juuso Kaarevirta oli Suomen pankin ekonomisti, joka seuraa erityisesti Kiinan taloutta. Janne Rantanen oli sijoitusyhtiö FIM:in Kiinan rahaston hoitaja. He molemmat korostivat Kiinan yuanin kasvavaa merkitystä. Kaarevirta ja Rantanen sanovat, että muutos tapahtuu Hong Kongista, jolloin pääomarajoitteita tullaan poistamaan asteittain. Rantanen uskoo että jopa viiden vuoden päästä Hong Kongin dollari tulee olemaan historiaa. Sen jälkeen yuania tulisi olemaan Hong Kongin ykkösvaluutta. Yuanin arvo nousee ja se on vain vahvistunut dollaria vastaan sen, kun Kiinan keskus-pankki antoi sen kellua. Yuan vahvistuminen on hyödyllistä kiinalaisille turisteille ulkomailla, mutta tekee hallaa

kiinalaisille vientiyrityksille. Voi olla että Kiinan yuanista tulee samanlainen yleisvaluutta kuin Yhdysvaltain dollarista, joka käy maksuvälineeksi lähes missä päin maailmaa tahansa (Haastattelu 2012).

2.2 Suomi

Raimo Sailas laukoo Helsingin Sanomissa 12.9.2015 suoraa tekstiä Suomen taloudellisesta tilanteesta. Hänen mielestään Suomen talous vaatii kunnan menoleikkauksia, jotta saadaan talouskasvua aikaiseksi. Sailas tarkoittaa että ilman talouskasvua, ei voida ylläpitää hyvinvointiyhteiskuntaa ja tarjota palveluja kaikille. Sailas ennustaa Suomen talouden pysyvän hyvin vaatimattomana seuraavien vuosien ajan. Myös Sixten Korkman ottaa kirjassaan Talous ja utopiassa kantaa verojen maksamiseen ja ennen kaikkea niiden kikkailuun. Korkman sanoo kirjassaan: ”Globalisaation syveneminen on usein nähty hyvinvointivaltion uhkana. Pelkona on, että tuotannontekijöiden liikkuvuus johtaa itseään ruokkivaan ja hyvinvointimenojen leikkauksiin pakottavaan verokilpailuun. Merkkejä tästä voi nähdä siinä, että yhtiöverokanta on viime vuosikymmenien aikana laskenut merkittävästi lähes kaikkialla, pääomatulojen verotusta lievennetään yhä useammassa maassa eri tavoin ja myös korkeimpia ansiotulojen rajaveroasteita on alennettu melkein kaikissa OECD-maissa. Näiden trendien taustalla on haluttomuus maksaa korkeita veroja sekä tietoisuus niiden kielteisistä vaikutuksista työntekoon ja yrittäjyyteen, joita globalisaation syveneminen osaltaan voimistavat” (Korkman 2014, 147).

Yle uutisoi (6.4.2016) kuinka opintotukien euromäärää ja tukikuukausien lukumäärää pienennetään elokuusta 2017 lähtien. Helsingin Sanomat (11.10.2016) kertoo koulutusleikkauksista, sillä hallitus vähentää rahoitusta oppilaitoksille. Myös Suomen tuorein taloustieteen nobelisti Bengt Holmström on sitä mieltä että hallituksen nykyiset säästöt koulutuksesta ovat poikkeuksellisen suuria. Vaikka hallitus on leikannut koulutusta kovalla kädellä ja muutosta on vielä vaikea ennakoida tässä vaiheessa, että mitä tapahtuu 5-10 vuoden päästä, niin palkkoihin ei ole tulossa leikkauksia. Tätä mieltä oli OP-ryhmän pääjohtaja Reijo Karhinen. Hän sanoi Ylen uutisissa (18.3.2017) nykyisessä taloustilanteessa ei ainakaan finanssialalla ole tarvetta palkanalennukseen. Esimerkiksi Elisan toimitusjohtaja Veli-Matti Mattila esitti aiemmin maaliskuussa että suomalaisten palkat ovat nykyään vielä 10–15 prosenttia liian korkeat. Karhisen mukaan yksittäisiin puheenvuoroihin ei pitäisi takertua liikaa, vaan toivoi, että keskityttäisiin työmarkkinoiden isoihin kysymyksiin. Hän sanoo esimerkkinä työmarkkinoiden ketteryuden. Reijo Karhisen mielestä suurin kysymys on tällä hetkellä se paikallinen sopiminen. Karhisen mukaan nykyinen yt-lainsäädäntö toimii itseään vastaan

ja se kaipaasi uudistamista, sillä siinä on liian paljon rajoituksia. Siinä ei päästä vapaasti keskustelemaan hyvässä hengessä toimihenkilöiden kanssa. Ylen uutisissa (17.2.2016) myös Suomen Yrittäjien ekonomisti Petri Malinen on samaa mieltä Karhisen kanssa. Petri Malinen uskoo, että työehtojen paikallisen sopimisen laajentaminen olisi selkein tapa kohentaa kilpailukykyä ja vieläpä tavalla, jossa hänen mukaansa voittaisivat niin työntekijät kuin työnantajatkin. Malinen haluaa kiirehtiä kohentamaan Suomen työllisyyttä ja yritysten kannattavuutta. Malisen mielestä tällä hetkellä menevä maailmantalouden nousukausi menee Suomen osalta ohi. Jos Suomi ei ehdi tähän kasvusykliin mukaan, niin seuraavasta taantumasta nouseminen on vielä vaikeampaa. Jos Suomi pääsee tähän kasvubuumiin mukaan, niin Suomi voisi lähteä tasaiseen kasvuun.

Sen lisäksi Suomessa paperiteollisuuden palkat ovat kasvaneet liian suuriksi. Björn Wahlroos kertoo vuonna 2012 ilmestyneessä kirjassaan palkkojen joustamattomuudesta ja työmarkkinaongelmista ”Työmarkkinat ovat kuitenkin pysyvä ongelma. Sekä pitkäaikainen kitka- että rakennetyöttömyys kertovat selvästi niiden tehottomuudesta. Useimpien teollistuneiden talouksien ”luonnollinen työttömyysaste” arvioitiin 1970-luvun alussa noin kahdeksi prosentiksi. Se kuvastaa uuden työpaikan etsimiseen, uudelleenkoulutukseen ja muuttoon käytettyä aikaa. Nykyisin luku liikkuu viiden prosentin tietämissä. Toimenkuvausten määrä kasvu ja siitä johtuva hakuajan piteneminen voivat selittää noususta korkeintaan pienen osan. Ja vaikka taloudellinen kasvu on ollut suhteellisen nopea, Euroopan työttömyys on pysynyt 2000-luvun ensimmäisellä vuosikymmenellä itsepintaisesti selvästi yli viidessä prosentissa. Useimmat OECD-maat pitävät kymmeniä, joskus jopa satoja tuhansia de facto-työttömiä ihmisiä tilapäistöissä julkisen vallan koulutusohjelmissa tai työllisyystöissä. Silti viralliset työttömyysluvut ampaisivat kaksinumeroisiksi, kun rahoituskriisin vaikutus alkoi tuntua 2009. Työttömyyden pääsyynä ovat tietenkin joustamattomat palkat ja varsinkin se, että lyhyellä aikavälillä ne eivät jousta ainakaan alaspäin juuri missään kehittyneissä talouksissa. Työmarkkinat eivät kerta kaikkiaan toimi, kun työttömät työnhakijat joko kieltäytyvät töistä tai työehtosopimukset tai anteliaat työttömyyskorvaukset estävät alentamasta palkkavaatimuksia. Täystyöllisyyden kannalta tärkein rakennevirhe on työttömyyskorvauksen sitominen entiseen palkkaan. Pohjoismaisten hyvinvointivaltioiden korvaukset voivat nousta jopa 90 prosenttiin viimeisestä kuukausipalkasta. Vaikka palkkataulukot joustaisivat, suomalaisen, ruotsalaisen ja norjalaisen työntekijän ei kannata suostua palkanalennukseen löytääkseen uuden työpaikan lyhyellä tai edes keskipitkällä aikavälillä. Kun vielä ansiotulon marginaalivero nousee Pohjoismaissa keskimääräisellä teollisuustyöntekijällä kymmenen vuoden työkokemuksella yli 50 prosenttiin, käteen jäävän palkan ja työttömyyskorvauksen ero kutistuu olemattomaksi. Kaiken lisäksi vapaa-ajan arvo oletetaan tässä analyysissä nolaksi. Jos työttömyyskorvausta maksettaisiin

loputtomiin eli käytännössä eläkkeelle asti, useimmat meistä suostuisivat varmaan auliisti ja iloisesti ottamaan lähes 90 prosenttia käteen jäävästä palkasta korvaukseksi siitä, ettei tarvitse lähteä työhön. Työttömänä oleminen ei edes merkitse täydellistä joutilaisuutta; aikaa voi viettää muuallakin kuin kunnan uima-altaalla tai kulmapubissa. Oman kodin tai vanhempien ja lasten kodin korjaamista ei useimmissa jurisdiktioissa pidetä työttömyyskorvaussääntöjen rikkomisena. Mitä etelämmäs Euroopassa mennään, sitä suuremmaksi muuttuu talouden harmaa tai musta sektori. Se tarjoaa työttömyyskorvausten saajalle tilaisuuksia ansaita lisää käteen jäävää palkkaa, joskin laittomasti. Talouden käsittein ammattiliitot ovat tietenkin vain työvoiman tarjontakartelli. Ruotsissa valkokaulustyöläisten ammattiliitot ja työmarkkinat ovat kuitenkin suljettu kilpailulakien ulkopuolelle. Sen seurauksena ammattiliitoilla, päinvastoin kuin tavaroiden ja palvelusten tuottajilla, on laillinen oikeus rajoittaa työvoiman tarjontaa ja tilapäisesti jopa lopettaa se tyystin lakkoilemalla. Tuomioistuimet ja lainsäätäjät suhtautuvat useimmiten lempeästi ammattiliitoihin, jotka eivät noudata selväsanaisia sopimusvelvoitteita. Useimmissa maissa ne estävät työnantajia saamasta läheskään täyttä korvausta laittomien työnseisausten tai tahallisen työn hidastamisen aiheuttamista menetyksistä. Tämän seurauksena melkein missään teollisuusmaassa työvoimaa ei ole hinnoiteltu kilpailukykyisesti. Huonosti suunniteltujen työttömyyskorvausten ja niiden aiheuttaman moraalikadon (moral hazard) väistämättömänä seurauksena on työmarkkinoiden epätyytyttävä allokaatio – tai lyhyemmin sanottuna ylenmääräinen työttömyys. Eikä siinä kaikki. Melkein joka maassa ammattiliitot ovat hyvää tarkoittavien mutta taloudellisesti harkitsemattomien lainsäätäjien kanssa ajaneet läpi vähimmäispalkat. Vähimmäistuntipalkkojen oletetaan yleisesti estävän voitonhimoisia työnantajia käyttämästä hyväksi ammattitaidottominta työvoimaa. Poliitiikan siansaksassa vähimmäispalkkojen oletetaan hyödyttävän heikkoja ja siten auttavan tasaamaan tulonjakoa. Todellisuus on aivan muuta. Ensi sijassa vähimmäispalkat sulkevat vähiten tuottavan työvoiman työmarkkinoilta. Ammattitaidoton maahanmuuttaja, jolla ei ole koulutusta eikä työkokemusta, kykenee harvoin tarjoamaan työnantajalleen täyden vastikkeen vähimmäistuntipalkasta ja jää siksi useimmiten työttömäksi. Niinpä työnantajat eivät pestä kymmentä ammattitaidotonta työntekijää pienellä alkupalkalla yksinkertaiseen työhön, kuten tehtaan huoltotehtäviin, vaan päätyvät useimmiten esimerkiksi kahteen ammattitaitoiseen ay-työntekijään ja koneeseen. Vähimmäispalkkalaki suojelee kaikkein tuottavimpia (ja siksi hyvin palkattuja), tavallisesti ammattiliittoon kuuluvia työntekijöitä, joiden mielestä vähemmän tuottavan, mutta halvemman työvoiman kilpailu on epäoikeudenmukaista. Suomessa minimipalkat eivät ole lailla säädettyjä, vaan seuraavat työehtosopimusten yleissitovuudesta” (Wahlroos, 2012, 285–288).

Ammattiliitot ovat Suomessa hyvin vahvoja, mutta talouden yskiessä, niin heidänkin pitäisi välillä joustaa. Uusimaan lehden blogissa A-P Pietilä (31.5.2016) kirjoittaa että mitä tiukemmin naulataan kiinni palkat, työehdot ja irtisanomissuojat, sitä varmemmin avoimen sektorin työntekijät kärsivät. Kun ei ole joustovaraa, ainoa liike on kohti kortistoa. Keskitetyt työsopimukset eivät ole luoneet uutta työtä. Ne ovat sementoineet vanhat rakenteet ja estäneet työehtojen tuotekehityksen. Olen itse samaa mieltä Pietilän kanssa että Suomessa ammattiliitot harjoittavat palkkakartellia. Pietilä ottaa blogissaan esimerkiksi Suomessa on tuomittu yrityksiä metsäkauppoihin liittyneistä kartelleista. Sen lisäksi myös teiden asfaltointeihin liittyneistä kartelleista on annettu tuomioita. Pietilä ihmettelee blogissaan että miksi samaan aikaan hyväksytään työn hintakartelli, joka pahimmillaan estää uusien työpaikkojen syntymisen? Blogin kirjoittaja A-P Pietilä on Etelä-Suomen Median julkaisujohtaja ja pääkaupunkiseudun suurten kaupunkilehtien vastaava päätoimittaja. Myös Sixten Korkman ottaa kantaa kirjassaan hyvinvointiyhteiskunnan kannustinloukkuihin: ”sosiaalivakuutusjärjestelmän etuudet torjuvat köyhyyttä, mutta ne voivat myös vaikuttaa passivoivasti. Kuten edellä todettiin, esimerkiksi työttömyysjaksot ovat sitä pitempiä, mitä korkeampaa on työttömyysturvan taso. Edulliset varhaiseläkejärjestelmät ovat monessa maassa myötävaikuttaneet siihen, että työurat ovat jääneet yhä lyhyemmiksi suhteessa elinaikaodotteeseen. On runsaasti esimerkkejä siitä, että sosiaalipolitiikan taso ja ehdot ohjaavat käyttäytymistä ja ovat omiaan aiheuttamaan kansalaisten tukiriippuvuutta” (Korkman 2014, 147).

Käydään läpi hieman taustaa ennen johtopäätöksiä. Yle uutisoi (16.11.2016) kuinka Kiky-sopimus tulee muuttamaan ihmisten työelämää. Sipilän hallituksen suunnittelema kilpailukyky-sopimuksella pyrittiin saamaan Suomen velkaantumisen taitettua. Samalla yritettiin saada Suomen talous nousuun. Valitettavasti tämä kilpailukyky-sopimus ei kohtele kaikkia yrityksiä ja työntekijöitä tasapuolisesti. Kaikille tulee 24 työtuntia lisää vuodessa, mutta julkisen sektorin työntekijöiltä otetaan vielä 30 % lomarahaa pois. Tuo 24 tunnin lisätyö jalkautetaan eri yhtiöissä erilaisella tavalla. Esimerkiksi Fazerissa työaika piteni joka päivä 6 minuutilla. Joissakin toisessa yrityksissä Loppiainen ja Helatorstai ovat muutettu työpäiviksi. Juuan kunnassa järjestää henkilökunnalle työpaikalla 24 tunnin ajan ohjattua taukojumppaa ja yhteisliikuntaa. Juuan kunta on sitä mieltä, että liikunta lisää työmotivaatiota ja vähentää sairauspoissaoloja. Tällä tavalla Juuan kunta uskoo saavan sen avulla lisää kilpailukykyä. Juuan kunnalla on 170 työntekijää. Sen sijaan Accenture on vienyt tätä ajatuksen vielä pidemmälle. Accenturella on 1400 työntekijää. Ylen uutisissa kerrotaan, että Accenturen työntekijät voivat valita lisätuntien käyttötavan. Vaihtoehtoisesti on ehdotettu opiskelua, liikuntaa ja vapaaehtoistyötä. Minun mielestäni Juuan kunta ja Accenture ovat edelläkävijöitä tässä asiassa. Ideat ja toimenpiteet ovat konkreettisia, motivoivia ja hyödyllisiä

molemmille osapuolille. Työntekijät voivat paremmin ja ovat luovimpia. Henkilökohtaisesti en itse pidä siitä, että teen 24 tuntia enemmän töitä ja samalla palkalla. Jos saisin itse valita, niin ottaisin ehdottomasti liikunnan, opiskelun ja vapaaehtoistyön. En usko että pelkällä lisätyöllä saadaan talous suureen nousuun. Taloussanomien vahvistaa (24.1.2017) väitteeni ja on samaa mieltä kanssani. Taloussanomien kertoo kuinka Roope Uusitalo kritisoi voimakkaasti kilpailukyky-sopimusta. Professori Uusitalon johtaa Talouspolitiikan arviointineuvostoa. Tässä kuuden professorin neuvoston julkistamassa vuosiraportissa käy ilmi, että todennäköisesti sopimus itse asiassa heikentää julkista taloutta kuin parantaisi sitä. Hallitus ja valtiovarainministeriö ovat laskeneet, että työnantajakustannusten alentaminen tuo Suomeen 40 000 työpaikkaa mutta Arviointineuvosto on toista mieltä. Sen mukaan laskelman ovat epärealistisia. Professoreiden laskelmien mukaan luvut ovat noin 16 000 paikkeilla. Arviointineuvosto sanoo raportissaan, että näin pieni työllisyyden kasvu ei riittäisi paikkaamaan veronkevennyksiä, jotka hallitus on päättänyt tehdä palkansaajien ostovoiman suojelemiseksi. Professorit laskevat, että kilpailukyky-sopimus syö julkiseen talouteen pitkällä aikavälillä puolen miljardin euron loven. Taloussanomissa kerrotaan että valtiovarainministeriön ja arviointineuvoston erimielisyydet koskevat lähinnä yhtä ainoaa lukua, joka kuvaa niin sanottua työn kysynnän hintajoustoa eli sitä, miten palkkataso vaikuttaa työllisyyteen. Arviointineuvosto katsoo valtiovarainministeriön verranneen eri alojen kulloisiakin palkkasummia ja työllisyyslukuja tavalla, joka ei sovellu palkkojen alentamisen työllisyysvaikutusten arviointiin. Professorit huomauttavat, että esimerkiksi laman aikana jonkin alan keskipalkka voi nousta siksi, että pienipalkkaisimmat saavat lähteä. Tällöin työllisyyden alenemisen syy ei ole palkkojen nostaminen. Raportin mukaan suurimmassa osassa tutkimuksista palkkojen laskun vaikutuksia työllisyyteen pyritäänkin arvioimaan pienemmillä otoksilla, ja tuoreimpien pohjoismaisten tutkimusten mukaan työvoimakustannusten laskeminen ei tuo työpaikkoja läheskään yhtä paljon kuin Suomen hallitus odottaa. Jopa valtiovarainministeri Petteri Orpo on samaa mieltä että Kiky ei ole täydellinen ja vastaa näin kritiikkiin: ”Arviointineuvosto on oikeassa siinä, että kilpailukyky-sopimus heikentää julkisen sektorin tilannetta. Työn verotuksen kevennykset olivat kuitenkin välttämättömiä sopimuksen aikaansaamiseksi”. Vaikka Orpo todennäköisesti viittasi siihen, että sopimus heikentää julkista taloutta vain pari vuodeksi, arviointineuvoston tuoreen raportin päätelmien valossa lausunto saa surullisen sävyn. Arviointineuvosto epäilee että hallitus on tehnyt huonon sopimuksen, joka heikentää työntekijöiden asemaa että julkista taloutta vain siksi, siksi, että joku sopimus oli yksinkertaisesti saatava aikaan. Jos professoreiden arviot työllisyysvaikutuksista pitävät paikkansa, kilpailukyky-sopimuksen ainoiksi voittajiksi näyttäisivät jäävän yritysten omistajat.

2.3 Alkuasettelu ja tapahtuneet muutokset 2015–2016

Gradua suunniteltaessa päätin ottaa 3-5 kohtaa lähempää tarkistettavaksi ja paneutua niihin. Näillä kohdilla yritin selvittää että miten Suomen talous saadaan nousuun Kiinan avulla. Kävin ohjaajan kanssa keskustelua ja päädyttiin että kolme kohtaa on sopiva. Koska aloitin gradun kirjoittamisen toukokuussa 2015, niin muutama asia oli muuttunut ja jouduin uudelleenmuokkaamaan graduani. Koska olin jo kirjoittanut osan gradua jo vuonna 2015, niin päätin pitää osan asioista gradussani. Näin ollen tässä gradussa on 3 pääaihetta, jotka jokainen jakautuu yhteen sivuaiheeseen, jolla on samaa teema kuin itse pääaihe. Suurimmat muutokset mitä oli tapahtunut 2015–2016, niin oli silloisen työpaikkani eli Helsingin yliopiston isot yt-neuvottelut mihin hallitus oli koulutusleikkauksilla tullut seurauksena. Tämän seurauksena esimerkiksi alkuinvestointi koulutukseen on lisääntynyt erilaisilla varainkeruulla yliopistojen puolelta. Toinen uusi kasvava trendi tämän teeman puolelle oli noussut vuodessa start-up firmat. Huomasin vuoden 2017 alussa, että yksi pääkohdistani on esiintynyt monissa eri lopputöissä. Tämä pääkohta oli kiinalainen turismi. Päätös oli vaikea, mutta resurssien tehokkaan allokoimisen takia, niin päätin jättää tämän pääkohdan pois. Virtaviivaistin näin graduni punaista lankaa. Nyt minulla on vain kaksi pääkohtaa eli vienti ja investointi. Voin käydä tämän resurssien uudelleenallokoimisen jälkeen näiden aiheiden tutkimista syvällisemmin ja laajemmassa mittakaavassa.

Ennen gradun aloittamista ja vielä tarkemmin aiheen paneutumatta päätin testauttaa omat intuitiota ja hypoteesia. Alkupohdinnassa otin kolme kehityskohtaa tarkistettavaksi. Nämä kehityskohdat olivat ensin työvoima ja vienti, koska Suomi on vientivetoinen maa ja työvoima on korkeasti koulutettu. Erilaisissa uutisissa oli paljon puhetta Suomen kalliista työvoimasta ja yritin ratkaista sen tuomalla hintakilpailun työvoimakustannuksiin. Tässä mallissa yritin luoda koulutetuille suomalaisille enemmän kannustettavuutta hakea korkeapalkkaisempiin ja tuottavimpiin töihin. Matalapalkkatyöt olisi hoidettu hallitulla työperäisen muuton avulla. Erityisesti Kiinan ja Aasian työntekijät ovat haluttuja Suomessa heidän ahkerasta ja uutterasta työmoraalista. Viennin kohdalla olisin rakentanut mallia, missä Suomi tuottaisi korkeahintaisten tuotteiden lisäksi myös matalahintaisia tuotteita. Ajattelin tässä skenaariossa että Suomi voisi ottaa Kiinan tehtailta oppia ja rakentaa volyymituotteita. Tämä piristäisi Suomen vientiä ja toisi lisäeuroja suomalaisille yrityksille.

Toiseksi kehityskohdaksi otin kilpailun ja tällä tarkoitan kotimaan sisäistä kilpailua. Suomessa oli paljon monopoleja (Alko, VR, Veikkaus) ja oligopoleja (pankit, kaupat). Halusin uudelleen ajatella koko kilpailusektorin vaikutuksia Suomeen ja tehostaa toimintaa. Pääpainoksi otin kaupan ja pankin, koska niihin oli helpompi rakentaa kasvumalleja ja kilpailuasetelmia. Alko, VR ja Veikkaus

ovat Suomen lainsäädännön suojaamia ulkoiselta kilpailulta. Muiden kilpailijoiden on vaikea tulla heidän pelikentälle. Kaupan otin sen takia koska se oli oligopoli, jossa Kesko ja S-ketju jakavat suurimman osan markkinaosuuksista. Valoa tunnelin päähän tuo kuitenkin Lidl, joka on alhaisten hintojen takia pakottanut nämä isot yritykset halpuuttamis-kampanjoihin. Kaupan skenaariossa ajattelin tuoda kiinalaisen ison kauppaketjun Suomeen, joka toisi lisää kilpailua ja laajentaisi samalla aasialaista tuotevalikoimaa Suomessa, jonka vaikutuksesta heijastuisi välittömästi ja välillisesti ravintoloiden ja kouluruokailun tarjontaan. Kilpailun lisäävänä tekijänä otin myös pankkisektorin kohteeksi. Valitsin toimialaksi pankin sen takia, koska sillä on samanlaisia piirteitä kuin kaupan alalla eli tämä sektori on Suomessa myös oligopoli vaikka erilaisia pankkeja on enemmän, niin pääosin Nordea, Danske bank ja OP hallitsevat suurin osa Suomen rahaliikenteestä. Pankin sektorilla ”Lidlit” tekee S-pankki, joka on muutamilla yritysostoksilla (FIM ja Tapiola pankki) kasvattanut itselleen isommat lihakset ja on nyt todella varteenotettava kilpailija finanssisektorilla. Pankin skenaariossa olisin tuonut kiinalaisen pankin Suomeen ja tällä tavalla lisännyt kilpailua. Esimerkiksi pankkiluvan saaminen on vaikeaa, mutta ei mahdotonta, sillä osan meistä vielä muistaa Seppo Sairasen toisen tulemisen ja Sofia pankki. Tällä kertaa Sofia pankin tuhkimotarina ei ollut niin ruusuinen ja kaunis kertovaksi jälkikasvuille kuin FIM. Sofia pankki päätyi nopeasti selvitystilaan ja lopulta siltä peruttiin pankkitoimilupa.

Kolmanneksi ja viimeiseksi kohdaksi otin matkailun ja Chinatownin. Suomi on matkailun kohdemaana lähinnä Pohjoismaiden ja venäläisten suosiossa. Muut eurooppalaiset löytävät tiensä Suomeen, mutta erityisesti Aasian kasvava talous ja vaurastuva keskiluokka ovat havainneet Suomen puhtaan ja idyllisen luonnon olevan heille se lintukoto, jossa he pääsevät rentoutumaan omasta kotimaasta, jossa ruuhka ja saasteet vievät vuosi vuodelta voiton. Ajatuksissani näin huomispäivän otsikon lehdissä, missä nuori ja kunnianhimoinen Tampereen yliopistolta valmistunut opiskelija tekee suomalaista historiaa ja kulttuuriteon perustamalla Chinatownin Suomeen. Tämä nostaisi kiinalaisten turistien määrää ja helpottaisi työperäisten maahanmuuton integroitumista. Sen lisäksi se kasvattaisi Euroopassa asuvien kiinalaisten turistimatkoja Suomeen. Chinatown ei olisi vain kiinalaisia turisteja varten, sillä Aasian ruokakulttuuri ja sosiaalinen käyttäytymismalli lähentelevät toisiaan huomattavasti. Tämä toisi näkyvyyttä ja lisäisi vetovoimaisuutta Suomeen. Myös muut aasialaiset turistit löytäisivät Suomeen lopullisena määränpäänä tai he olisivat läpikulkumatkalla. Muutama lomapäivä Suomessa riittäisi tuomaan valtavia summia matkailualalle, sillä aasialaisten turistien volyymit ovat nousussa.

Aloitin gradun teon keväällä 2015 ja silloin ajatukseni olivat mielestäni loistavia. Kuitenkin vuodessa oli ehtinyt tapahtua paljon ja yksi parantava asia oli Tampereen yliopiston graduseminaari, missä asiaa tarkastettiin ryhmässä. Silloin huomasin että halpatuotteiden valmistaminen eivät välttämättä olisi ratkaisu Suomen talouden parantamiseen. Myös aggressiivinen työperäisen maahanmuuton lisääminen ei olisi ratkaisu, sillä Suomea ja Eurooppaa kohtasi toisen maailmansodan jälkeen pahin pakolais- ja muuttovirta. Tällä hetkellä maahanmuutto ja oleskeluluvan saaminen on vaikeutunut ja ihmisten asenteet ovat muuttuneet. Sen lisäksi havahduin itse, että kaupan ala on menossa parempaan suuntaan ja niiden erityinen tutkiminen ei toisi lisäarvoa Suomen talouden parantamiseen. Pääministerin Sipilän koulutusleikkauksien myötä huomasin että valtiotalouden parantamiseen tarvitaan enemmän tuloksia ja asioita pitää tehostaa. Olen huomannut että Suomessa on kasvanut buumi start-up ja joukkorahoituksessa. Investoinnin kohteen löytäminen on vaikeaa mutta business enkeleiden löytäminen kohteen rahoittamiseksi on vielä vaikeampaa. Onneksi Slush-tapahtuma on tuonut paljon toivoa ja lisännyt ihmisten vuorovaikutusta ja helpottanut yhteistyökumppaneiden löytämistä. Sen lisäksi panostamalla kasvuyrityksiin, niin se luo automaattisesti lisää työpaikkoja ja kiristää kilpailua. Tämä parantaa markkinoiden tehokkuutta, koska kuluttajilla on enemmän mahdollisuuksia valita tuotteensa. Koska taloustieteessä kuluttajat ovat rationaalisia, niin parempi yritys jää markkinoille ja huonompi yritys poistuu markkinoilta.

3 Vienti

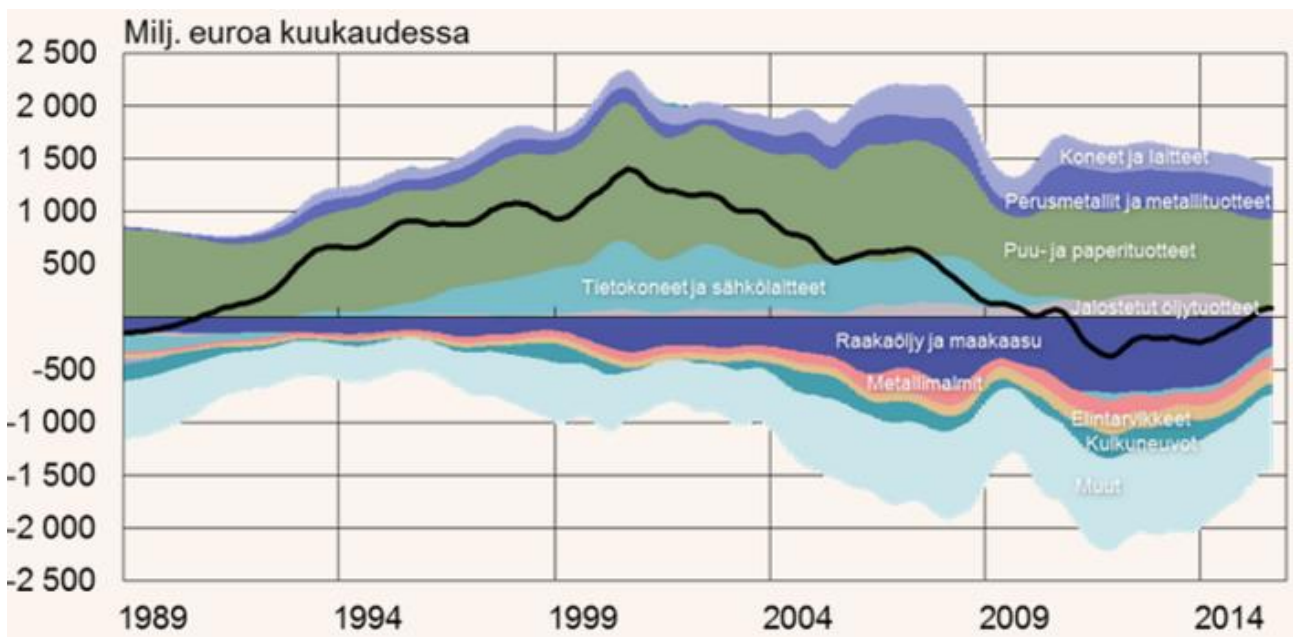
Suomessa työvoima on ollut ahkeraa, koulutettua ja tunnollista kautta historian. Suomen sotiessa naiset hoitivat paljon miesten töitä. Elinkeinoelämän keskusliiton vuonna 2013 tekemän tutkimuksen mukaan naiset osallistuivat työelämään todella paljon ja olivat Euroopan kolmanneksi pienin ero miesten suhteen. Ainoastaan Latviassa ja Liettuaassa naisten ja miesten työllisyysasteiden ero on pienempi kuin Suomessa (ek.fi). Sotakorvauksien maksaminen on muuttaminen Suomen töiden toimenkuvaa ja työsektoria. Sotien jälkeen maaseutu-alalta siirtyi enemmän ihmisiä teollisuuteen ja myöhemmin palvelualalle. Tämä on normaalia talouskasvua, missä ihmiset siirtyvät alhaisen tuottavuuden töistä korkeampaan tuottavuuden töihin. Koska Suomella on pieni kotimarkkina eli vain 5 miljoonaa asukasta, niin vienti on Suomelle äärimmäisen tärkeä ja elinehto talouskasvulle.

3.1 Suomen viennin historia

Historiaa abille sivustojen mukaan ”Suomen vienti perustui 1900-luvulla teollisuustuotteisiin. Vientituotteiden osalta metsäteollisuus on säilyttänyt keskeisen asemansa vuosituhatteen vaihteeseen saakka. Vaikka metalli- ja elektroniikkateollisuuden merkitys on kasvanut, vastasi metsäteollisuus yhä vuosituhatteen vaihteessa noin neljänneksestä Suomen viennistä.

Metsäteollisuuden sisällä on kuitenkin tapahtunut merkittävä muutos: korkeamman jalostusasteen tuotteiden vienti on selvästi lisääntynyt. Myös paperiteollisuudessa kehitys on kulkenut kohti jalostetumpia ja arvokkaampia paperilaatuja. Vielä 1920-luvulla vilja oli keskeinen tuontituote. Aktiivisen maatalouspolitiikan ansiosta omavaraisuus kuitenkin nousi ja tuontituotteissa peruselintarvikkeiden merkitys vastaavasti laski.”

Suomen pankin ajankohtaisissa artikkeleissa, jotka on julkaistu eurojalous.fi sivuilla, niin näkyy että Suomessa vuonna 1989–2014 suurimmat kauppataaset tavaraluokittain ovat koneet ja laitteet, erilaiset metalli- ja puutuotteet.



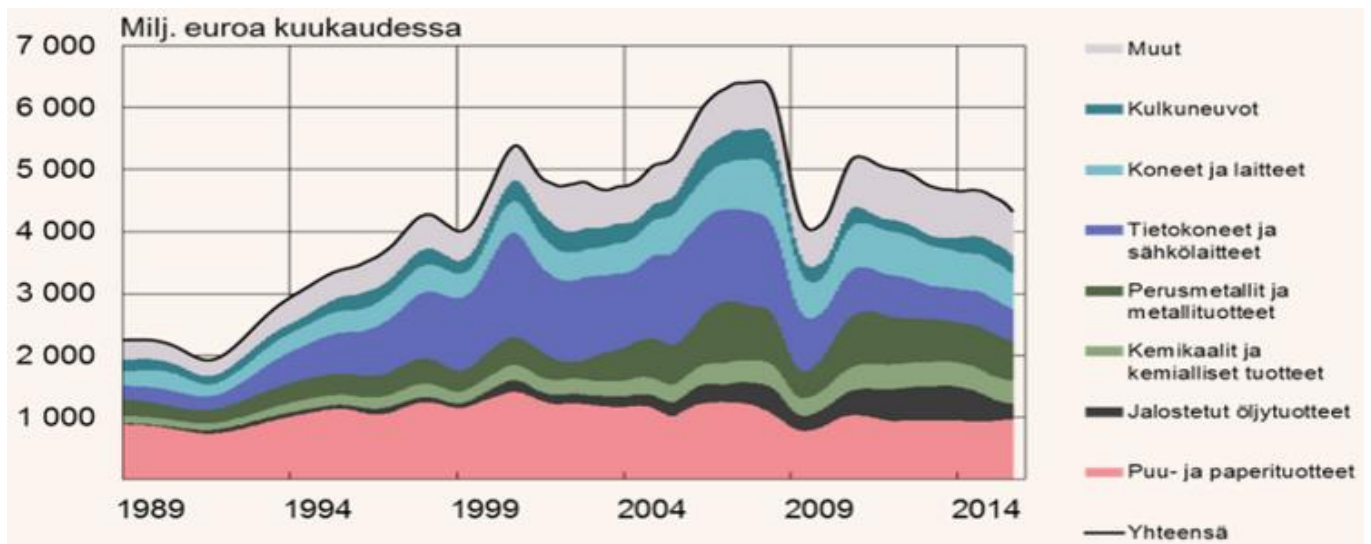
Kuva 1: Suomen kauppataaset tavaraluokittain 1989–2014 (Lähde: Eurojalous.fi 10.12.2015)

Suomen pankin eurojalous.fi artikkeleissa kerrotaan että ”Vuonna 1989 Neuvostoliitto oli Suomen viennin suurin kohdema ja Suomen Neuvostoliiton-viennin osuus vastasi 15:tä prosenttia tavaroiden viennistä.” Kuitenkin me muistamme Neuvostoliiton hajoamisen vuonna 1991 ja sillä oli

kovia ja raskaita vaikutuksia Suomen idänkauppaan. Suomi on joutunut vaihtamaan idänkaupan strategiaa. Kiina on vuosi vuodelta tullut Suomelle tärkeämmäksi kauppakumppaniksi ja Ukrainan Krimin sodan seurauksena tulleet talouspakotteet Venäjälle ovat muuttaneet kaupankäynnin painopisteitä. Suomen kauppataaseen ylijäämästä kerrotaan että eurojatalous.fi artikkeleissa että ”se kasvoi koko 1990-luvun ja saavutti huippunsa vuosituhatteen vaihteessa. Ylijäämän kasvun taustalla oli yleinen maailmankaupan nopea kehitys, jonka imuun Suomen vientiteollisuus pääsi erityisesti puu- ja paperiteollisuuden sekä sähkö- ja elektroniikkateollisuuden saattelemana. Vuosituhannen vaihteeseen tultaessa sähkö- ja elektroniikkateollisuus oli ohittanut metsäteollisuuden suurimpana vientialana ja noin kolmannes viennin arvosta koostui alan tuotteista. Huippuvuonna 2000 tietokoneita ja sähkölaitteita vietiin ulkomaille nykyrahassa mitattuna liki 20 mrd. euron arvosta. Vastaavasti kauppataaseen trendin huipulla ylijäämä oli 1,4 mrd. euroa kuukaudessa.” Tässä huomaamme että ajan myötä maiden kauppakumppanit vaihtuvat mutta sen lisäksi myös kauppatuotteet muuttuvat normaalin taloustieteen lainalaisuuksien mukaisesti eli kysynnän ja tarjonnan mukaan. Myös maiden suhteellinen etu valmistaa tuotteita muihin maihin verrattuna on taloustieteen näkökulmasta järkevää ja rationaalista käyttäytymistä. Jokainen maa tuottaa niitä tuotteita, missä sillä on suhteellinen etu ja käy kauppaan muiden kanssa.

3.2 Viennin ongelmakohdat ja haasteet: Nokia ja paperiteollisuus

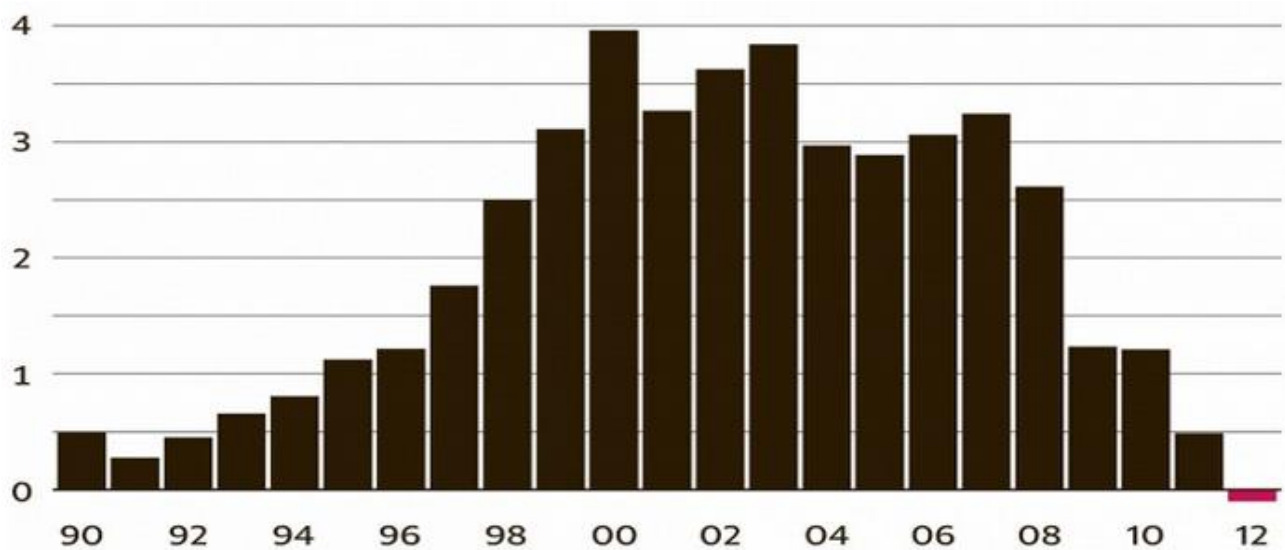
Suomen suurimmat vientiongelmat on uusiutumisen hitaus. Suomen pankin eurojatalous.fi artikkelin taulukosta näkyy, että vuoden 2014 Suomen viennin arvo tavaraluokittain keskeisimmät tuotteet ovat muut, kulkuneuvot, koneet, tietokoneet ja metallituotteet. Näissä tuotteissa on moni kilpaileva maa mennyt ohi, joten Suomelle jää vähemmän myytävää. Suomen kuullessa Euro-järjestelmään, niin Suomi voi piristää omaa vientiä devalvoimalla omaa valuutta. Koska tuotteen myytäessä on monenlaisia aspektoja, mutta niistä kolme tärkeintä niistä ovat hinta, laatu ja ainutlaatuisuus. Moni maa kilpailee hinnalla, joten Suomen ei kannata lähteä siihen mukaan. Suomi panostaa laatuun, koska korkeammalle jalostetussa vientituotteessa on enemmän katetta. Viimeiseksi on tuotteen ainutlaatuisuus. Jos kilpailijoilla ei ole myydä samaa tuotetta kuin sinulla, niin siinä tapauksessa tuotteella on monopoliasema. Tämä voi kestää hetken kuten älypuhelimet tai pidempään aikaan kuten tietokoneen Windows.



Kuva 2: Suomen viennin arvo tavaraluokittain 1989–2014 (Lähde: Eurojatalous.fi 10.12.2015)

Vienti on Suomelle äärimmäisen tärkeä, sillä Suomessa on pienet kotimarkkinat. Maat, joilla on iso väestömäärä, niin he eivät ole niin riippuvaisia viennistä. Nämä maat voivat suurilla kotimarkkinoilla ylläpitää kulutusta.

Myös vientituotteiden uudelleenpohdinta voisi olla huonossa taloustilanteessa välttämätöntä. Suomen maantieteellisen sijainnin takia, niin täällä maanviljely ei ole kannattavaa eli voimme unohtaa alkutuotannon. Se ei ole muutenkaan kovin tuottavaa, paitsi maitotuotteet Venäjälle. Kuitenkin Venäjän asettamat tuontikiellot ovat vähentäneet Suomen idän vientiä rajusti. Ylen 15.9.2015 nett uutisten mukaan Venäjä torppasi maitotuotteet ja sen seurauksena Suomen elintarvikeviennistä on kymmenesosa haihtunut pois. Nyt maitotuotteita viedään Hollantiin ja Egyptiin. Vienti on kuitenkin asia, mihin Suomen on pakko tähdätä. Se on ainoa asia, mikä nostattaa Suomen takaisin nousuun. Suomen kannattaa keskittyä korkean tavarat ja palveluiden myymiseen, jotta voi kilpailla muiden maiden kanssa. Maataloustukien avulla ulkomaanvientiin tarkoitetut suomalaiset elintarvikkeet on mielestäni resurssien tuhlaamista. Ei kovin hyvin allokoitu, eikä todellakaan kovin hyvin optimoitu.



Kuva 3: Nokian osuus % Suomen bruttokansantuotteesta (Lähde: Helsingin Sanomat 31.5.2013)

Kuten vuonna 2011 Taloussanomissa kerrotaan, niin Nokian ongelmat heijastuvat suoraan Suomen vientiin. Nokia kannattelee Suomen vientiä, jolloin jos Nokia pääsee kunnolla vauhtiin, niin se on Suomen viennille ja erityisesti Suomen taloudelle erittäin iso piristysruiske. Vuonna 2013 Helsingin Sanomien talousuutisissa kerrotaan Nokia historian kehityksestä. Nokia on Suomen oloissa poikkeuksellisen iso tekijä, jolla on erittäin suuri osuus Suomen bruttokansantuotteesta. Sen osuus bkt:stä on heilunut yleensä 3-4 prosentin tuntumissa.

Nokian markkinaosuus on vuoden 2014 Talousanomissa laskussa ”Markkinajohtaja Samsung kasvatti osuuttaan viime vuonna 27,2 prosenttiin. Vuonna 2012 sen markkinaosuus oli 25 prosenttia. Nokian markkinaosuus heikkeni 15,2 prosenttiin, kun se vielä vuotta aiemmin oli 21,2 prosenttia.” Nokian ongelmat on ollut pitkään ja varsinkin kalliissa älypuhelinmalleissa kilpailijat on mennyt huomattavasti edelle.

Paperiteollisuus on ollut Suomen selkäranka pitkään taloudessa ja viennissä kautta historian. Valitettavasti nykyään ongelmat on kasautunut ja monia paperitehtaita on suljettu Suomessa viimeiset 10 vuoden aikana. Pellervon taloustutkimus kertoo vuonna 2011 Taloussanomissa sen jatkuvan taantuman takia. Myös tuotannon ylikapasiteetilla on vaikutusta asiaan. Konsulttiyhtiö Pöyry kertoo 10.12.2014 Kauppalehdessä että paperiteollisuudella on vaikeat ajat. Paperin kysynnän vähentymiseen on yksinkertainen syy. Kuluttajat käyttävät vähemmän paperia, sillä lehtiä luetaan nykyään enemmän verkossa.

3.3 Kiinan vaikutus Suomen ulkomaankauppaan

Pitkällä aikavälillä Suomen ja Kiinan välinen kauppa on kasvanut 1990-luvun alun vaatimattomista lukemista monikymmenkertaiseksi, ja oli huipussaan vuonna 2007 yhteensä 6,6 miljardia euroa. Samaan aikaan Suomen alijäämä Kiina-kaupassa kasvoi voimakkaasti. Talouskriisin aiheuttaman notkahduksen jälkeen kauppavaihto elpyi vuonna 2010, jolloin myös Suomen kauppavaje Kiina-kaupassa supistui selvästi. Vuonna 2010 Kiinan osuus oli 7,3 % Suomen tavaratuonnista ja 5,1 % Suomen tavaraviennistä. Vuonna 2011 Kiinan rooli Suomen kauppakumppanina on ollut hienoisessa laskussa, sillä tammi-heinäkuussa Kiinan osuus Suomen tavaratuonnista laski 6,9 %:iin ja viennistä 4,6 %:iin. Sekä vienti että tuonti ovat kuitenkin pysyneet melko korkealla tasolla vuoden 2008 talouskriisiä edeltäneeseen aikaan verrattuna.

Vuonna 2011 Suomen kauppa Kiinan kanssa on kasvanut hitaammin kuin Suomen kokonaiskauppa. Suomen tuonnissa Kiinasta merkittävin muutos tammi-heinäkuussa 2011 on ollut suurimman tavararyhmän eli puhelin-, radio ja tv-laitteiden tuonnin osuuden lasku viime vuoden 27 %:sta hieman yli viidennekseen. Tuoteryhmän tuonti Kiinasta Suomeen on laskenut selvästi jo kolmatta vuotta peräkkäin (-18 % vuonna 2010, -28 % vuonna 2009 ja -11 % vuonna 2008) usean nopean kasvun vuoden jälkeen. Vuonna 2011 näyttäisi tulevan neljäs perättäisen laskun vuosi, joskin laskuvauhti on selvästi hidastunut aiemmasta. Tuoteryhmästä valtaosa (85 %) on puhelimia tai niihin liittyviä laitteita ja osia. Vuonna 2010 muiden suurimpien tuoteryhmien tuonti Kiinasta puolestaan kasvoi nopeasti, kun vuoden 2011 tammi-heinäkuussa kehitys on ollut epätasaisempaa. Muiden koneiden sekä vaatteiden tuonnin kasvu on kiihtynyt, kun taas muiden valmiiden tavaroiden tuonti on kääntynyt tammi-heinäkuussa 2011 hienoiseen laskuun. Negatiivisen kehityksen taustalla on mm. lastentarvikkeiden tuonnin nollakasvu sekä soittimien, tallentimien, korujen ja toimistotarvikkeiden tuonnin lasku.

Suomen vienti Kiinaan on kasvanut hitaammin kuin Suomen kokonaiskauppa ilmeisesti mm. paperikonetoimitusten loputtua, kun ne olivat merkittäviä vientiartikkeleita vielä alkuvuodesta 2010. Etenkin kevään 2011 jälkeen vienti Suomesta Kiinaan on romahtanut. Samaan aikaan kahden muun tavararyhmän - yleiskäyttöisten teollisuuslaitteiden ja muiden metallien (lähinnä kupari ja nikkeli) - vienti Kiinaan on laskenut selvästi. Kokonaisvienti oli tammi-heinäkuussa kuitenkin vielä viidenneksen kasvussa, mitä selittää mm. perinteinen tavararyhmä paperimassa, jonka vienti Kiinaan on pysynyt vahvana vuodesta 2006 jolloin sen vienti lähes kolminkertaistui. Paperimassan vienti Kiinaan laski pahimpana kriisivuonna 2009 vain 12 %, kun sen kokonaisvienti Suomesta romahti peräti 46 %. Vuonna 2010 paperimassan vienti harppasi melkein 200 milj. euroon, ja näillä näkymin tämä ylitetään reippaasti vuonna 2011. Paperimassan ja paperikoneiden viennin

yhtäaikainen kasvu lienee osa kehitystä, jossa Kiina on noussut nopeasti valtion miljarditukiaisten ansiosta maailman suurimmaksi paperituotteiden valmistajaksi.

Toinen tuoteryhmä, joka on pitänyt Suomen vientiä Kiinaan korkealla, on vähemmän julkisuudessa näkyvä vuodat, nahkat ja turkikset. Tämän tavararyhmän osuus on kuitenkin jo 8 % Suomen viennistä Kiinaan, ja viennin arvo on kasvanut viime vuosina hurjasti. Vuonna 2002 nahkoja ja turkiksia vietiin Suomesta Kiinaan vain 1,5 miljoonan euron edestä, seitsemän vuotta myöhemmin 20 miljoonalla, vuonna 2010 yli 80 miljoonalla, ja vuonna 2011 mahdollisesti yli 200 miljoonalla eurolla. Tuoteryhmän kokonaisviennistä menee Kiinaan jo 30 %. Tämä heijastelee Kiinan markkinoiden kasvavaa luksustuotteiden kysyntää, joka on osittain siirtynyt Hongkongista Manner-Kiinaan. Vuonna 2002 nahkojen ja turkisten vienti Suomesta Hongkongiin oli yli puolet tavararyhmän koko viennistä ja pysyi korkealla vuoteen 2010 asti (yli 260 milj. euroa), mutta on laskenut vuoden 2011 tammi-heinäkuussa 15 % samaan aikaan kun vienti Manner-Kiinaan on noussut huimasti. Kaiken kaikkiaan Suomen nahka- ja turkisviennistä (tammi-heinäkuussa yhteensä 407 milj. euroa) kaksi kolmasosaa viedään tällä hetkellä Kiinaan ja Hongkongiin. Kiina on kohonnut merkittäväksi vientimarkkinaksi myös esimerkiksi marjojen ja ns. cleantech-tuotteiden viennissä; jälkimmäisen kohdalla Kiinan arvioidaan nousevan tärkeimmäksi vientikohteeksi ohi Saksan vuonna 2015. Ympäristöteknologiassa Suomen tärkeimpiä vientituotteita Kiinaan ovat mm. energiatehokkuutta sekä ilman- ja vesiensuojelua parantavat ratkaisut (http://cemat.aalto.fi/fi/electronic/prospects/china/chapter_12/).

Vaikka edellisen CEMAT-kertomuksen mukaan (CEMAT on kansainvälisten markkinoiden tutkimuskeskus) Suomella menee Kiinan kanssa hyvin, niin aina voidaan asioita tehdä paremmin. Elinkeinoelämän keskusliiton julkaisussa mainitaan keinoja, millä Suomen ja Kiinan välisiä taloussuhteita edistetään. Suomen ja Kiinan välillä on taloudellista, teollista ja teknistä yhteistyötä koskeva TTT-sopimus, jonka yhteiskomitea kokoontuu kahden vuoden välein. Viimeisin kokous järjestettiin Helsingissä 2011. Yhteiskomitean kokouksessa keskustellaan Suomen ja Kiinan kaupan ongelmista ja mahdollisuuksista. TTT-yhteiskomitean alla toimii viisi työryhmää tai alakomiteaa. EK koordinoi pienten ja keskisuurten yritysten yhteistyötä edistävää työryhmää (ek.fi).

3.4 viennin mahdollisuudet

Yle kertoi talousuutisissa (15.12.2016) että EU-maat ovat jatkaneet Venäjän talouspakotteita puolella vuodella. Talouspakotteet on sidottu Itä-Ukrainan sodan rauhoittumiseen ja Minskin rauhansopimuksen toteutumiseen. Ne rajoittavat esimerkiksi venäläisten pankkien mahdollisuuksia

hankkia rahoitusta Euroopasta, ja kieltävät asekaupan Venäjän kanssa. Tämä on toisaalta ikävä uutinen Suomelle, joka kärsii Venäjän naapurina olemisesta enemmän kuin muut EU-maat. Finanssikriisin jälkeen Suomi on kärsinyt ihan tarpeeksi ja Venäjän talouspakotteet vaikeuttavat talouskasvun syntymistä tänne Pohjoiseen. Sen takia Kiinan rooli Suomen talouden pelastajana voi nousta yllättävän suureksi. Kiinalla menee hyvin, joten maksukykyä riittää. Sen takia Suomen pitää vain osata tarjota sellaisia tuotteita tai palveluja mitä Kiina haluaa ostaa.

John Quiggin kirjoittamassa kirjassaan kerrottiin Nokian kasvun potentiaalista. Zombitalous-kirjassaan Quiggin kertoo että: ”Markkinaliberalismin nousu merkitsi huomattavaa, joskin vielä vajavaista vastuunsiirtoa julkiselta sektorilta yksityiselle. Sähkö-, tietoliikenne- ja muiden infrastruktuuripalvelujen kehitys seurasi laajalti samanlaista kaavaa. Toisiinsa kytkeytyneet monopolit on purettu ja, sikäli, kuin ne alun perin olivat julkisia, myyty, koska on tavoiteltu näille aloille kilpailullisia markkinoita. Sähkön siirron ja jakelun kaltaisia, niin sanotun luonnollisen monopolin toimialoja, joilla kilpailua ei pidetty toteuttamiskelpoisena, säänneltiin mahdollisimman kevyesti. Tulokset ovat olleet suopeasti sanottuna vaihtelevia. Joissakin tapauksissa, esimerkiksi Suomen tietoliikenneuudistuksessa, siirto yksityiseen omistukseen on johtanut uusiin ja kekseliäisiin strategioihin ja Nokian kaltaisten kasvuyritysten nousuun” (Quiggin 2010, 104–105).

Vaikka Nokialla on mennyt pitkään huonosti, niin se teki yllättävän liikkeen. Talouselämä uutisissa (3.9.2013) kerrottiin Nokiasta, joka kaikkien hämmästykseksi, mutta odotetusti myi puhelintoimintansa Microsoftille 5,4 miljardilla eurolla. Uutinen otettiin monissa paikassa hyvin ristiriitaisesti vastaan. Ymmärrän toki suomalaisia, joille se Nokian kännykkä ja matopeli olivat se juttu. Minut mukaan lukien olen suurimman osan elämäni käyttänyt Nokiaa. En tule unohtamaan sitä tunnelatausta ja tunnesidettä Nokiaan, mutta kansantalouden pelastamiseksi, yrityksen konkurssin välttämiseksi ja taloustieteen oppien mukaisesti Nokia myi puhelimensa pois. Koska Nokia voi tehdä jotain muuta kuin puhelimia, niin kansantalous paranee uusien työpaikkojen ja verotulojen myötä. Myös yhteiskunta hyötyy uusista innovaatioista. Nokialla on nyt muita liiketoimintoja, jotka menestyvät huomattavasti paremmin kuin puhelimet, joten konkurssiltakin vältyttiin. Taloustieteen oppien mukaan huonosti pärjäävät yritykset poistuvat markkinoilta ja tilalle uusia toimivampia yrityksiä. Nokia ei saanut puhelimia myytyä, mutta ei kyllä saanut Microsoftikaan. Talouselämä (21.4.2016) kertoo kuinka huonosti yrityksellä menee puhelimien kanssa: ”Torstaina julkaistun osavuositarkastuksen mukaan Microsoftin puhelinmyynti laski 46 prosenttia vuoden takaisesta.” Tämä ei jäänyt viimeiseksi huonoksi uutiseksi, vaan myös Helsingin

Sanomissa (25.5.2016) tyrmäävästä uutisesta:” Microsoft Lopettaa puhelimien suunnittelun ja valmistuksen virtaviivaistamalla tuotantoaan. Yhtiö ilmoittaa karsivansa Suomesta enintään 1 350 työpaikkaa ja muualta maailmassa 500 työpaikkaa.” Moni suomalainen on surullinen ja musertunut tästä uutisesta. Kuitenkin taloustieteilijöiden ja ekonomistien näkökulmasta on aina helppo olla jälkiviisas. Nokia pelasti itsensä myymällä puhelimet asiakkaiden sijaan Microsoftille. Joskus pitää osata luopua, jotta voi kasvaa.

Kun Nokialla ei ole enää riippakiviä ja raskasta tappiollista toimintaa, niin yrityksenä sillä vapautuu paljon resursseja muihin liiketoimintoihin. Resursseista puhuessani tarkoitan työntekijöitä, rahaa ja työvälineitä. Nokia pääsi minun listalle Suomen pelastusoperaatiossa sen takia, koska nostalgisten syiden lisäksi se on myös kova peluri ja tehnyt hyvää työtä Kiinan markkinoilla. Tästä esimerkkinä Talouselämä (13.6.2016) uutisoi hyvistä uutisista Nokialle ja Suomen taloudelle:

”Verkkolaittevalmistaja Nokia kertoi maanantaina, että se on solminut 1,36 miljardin euron arvoisen puitesopimuksen kiinalaisen China Mobile -operaattorin kanssa. Sopimus solmittiin maanantaina kiinalais-saksalaisessa talousfoorumissa. Puitesopimus on vuoden pituinen. Sen puitteissa Nokia toimittaa kiinalaisoperaattorille verkkoteknologiaa ja -laitteita. Yhtiöt kehuvat tiedotteessa, että uusi sopimus rakentuu pitkään jatkuneelle yhteistyölle.” Lähes 1,4 miljardin sopimus ei ole helppo saada ja se on todella merkittävä. Sen lisäksi alulle pantu yhteistyötä on helppo jatkaa. MTV3 uutisoi 2.2.2017 että Nokian päätoimialan, mobiiliverkkojen rakentaminen väheni viime vuonna maailmanlaajuisesti ja se laski myös Nokian liikevaihtoa. Nokian toimitusjohtaja Rajeev Suri kertoi että viime vuosi oli haastava mutta uskoo että verkkomarkkinat lähtevät uuteen nousuun ensi vuonna. Nokia panostaa patenttihakinnon lisäksi myös terveydenhuoltoon ja virtuaalitodellisuuteen. Erityisen paljon Nokia odottaa terveysbisneksestä ja sinne tuotavista kuluttajatuotteista, kuten terveyskelloilta, älymittareilta ja vaikkapa älyharjalta. Suri toteaa että terveydenhuolto on kasvava mahdollisuus ja markkinat ovat laajat. Nokia uusi tuleminen ei lähde pelkästään orgaanisesta kasvusta, vaan myös strategisesti järkevät yritysostot ovat antaneet sille taktisen etumatkan kilpailijoihin nähden. Yle uutisoi (10.6.2016) kuinka Nokia osti yhdysvaltalaisen startup-yhtiö Gainspeedin, jonka yritys on erikoistunut kaapeliverkkojen DAA- eli Distributed Access Architecture -ratkaisuihin. Gainspeedillä on noin 70 työntekijää ja sen kehittämän teknologian avulla kaapelioperaattorit voivat lisätä kapasiteettiaan. Vuosi 2016 Nokia kävi kunnolla shoppailemassa, sillä se osti Gainspeedin lisäksi myös ranskalaisen Withingsin 170 miljoonalla eurolla. Withings on erikoistunut terveysteknologiaan ja sillä on noin 200 työntekijää.

Henkilökohtaisesti uskon että Nokia tulee olemaan tulevaisuudessa merkittävässä roolissa Suomen talouden pelastajana ja iso pelaaja Kiinan markkinoilla. Uskon että verkkolaittevalmistajana ja

terveydenhuollon digisoijana Nokia palaa takaisin vanhoihin päiviin takaisin valtaistuimelle. Minun kehitysideani olisivat Nokialle viihdepalvelut. Tämä olisi luonnollinen lopputulos, sillä Nokialla on osaamista ja teknologiaa niiden kaupallistamiseen. Esimerkkinä on peliteollisuus. Markkinat ovat laajat ja ne kasvavat koko ajan. Nokia voisi ensin aloittaa mobiilipeleistä ja jossain vaiheessa siirtyä PC-peleihin tai jopa rohkeimpia visioita olisi oma pelikonsoli. Kiinalaiset ostaisivat niitä, sillä kiinalaiset ovat pelikansaa. Myös elokuvien tietokoneilla tehdyt erikoisefektit voisivat olla tulevaisuudessa Nokian käsialaa etenkin Suomen elokuvateollisuudessa. Sieltä ponnistettaisiin muihin Pohjoismaihin ja Baltian maihin. Euroopan valloitus ja sitten Kiinaan. Tämä veisi tietenkin vuosia, mutta tämä on oiva mahdollisuus päästä tekemään kauppaan Kiinan kanssa. Toinen kehitysehdotukseni Nokialle on se, että se lähtisi vielä hanakammin yritysostoksille ja hakisi sillä kasvua. Nokia voisi ostaa Kiinasta muutaman yrityksen, jotta se parantaisi sen mahdollisuuksia kilpailla Kiinan markkinoilla kun sillä on kiinalainen yhteistyökumppani.

Kiinalaiset rakastavat ruokaa, voin kertoa sen. Synnyin Kiinassa ja muutin 4-vuotiaana Suomeen. Sen pienen hetken asuin Kiinassa, niin parasta oli leikkiminen ja ruokahetket. Kiinassa tärkein ruokailuhetki on kiinalainen uusi vuosi, joka vietetään tammikuussa tai helmikuussa. Silloin koko suku ja läheiset kokoontuvat yhdessä syömään. Tämä on sosiaalinen tapahtuma ja ruoan määrä sen takia hyvinkin ylimitoitettu. Kiinalaiset kaipaavat uutta ja Suomella on hyvät mahdollisuudet päästä Kiinan markkinoille. Moni kiinalainen tuntee jo Fazerin ja siitä on hyvä jatkaa.

Yle uutisoi (12.10.2016) kuinka Atria sai vientiluvan Kiinaan, jota se oli jo tavoitellut useamman vuoden ajan. Vaikka aluksi vientilupa on vain sianlihalle. Uskon silti vahvasti että kun kerran saa jalan oven väliin, niin kaupankäynnin tiheys tulee tulevaisuudessa kasvamaan. Sen lisäksi sianliha ei tule olemaan ainoa tuote Atrialta, jota se tulee viemään Kiinaan. Ylellä uutisoitiin (8.2.2017) HKScanin suurista hallintoa ja johtoa koskevista yt-neuvotteluista. Samassa artikkelissa haastateltiin PTT:n maa- ja elintarviketalouden tutkimusjohtaja Kyösti Arovuorta. Häneltä kysyttiin että miltä näyttää suomalaisen elintarviketeollisuuden tulevaisuus. Hän mainitsi muutamia syitä kuten ruokatrendien muuttuminen kasvispainotteisemmaksi ja Jalostetumpien lisäarvotuotteiden kulutus ei ole kasvanut. Nämä kaksi edellistä olivat kuitenkin pitkälti Suomeen liittyviä ongelmia. Kyösti Arovuori mainitsi että tunnelin päässä on valoa, nimittäin Kiinassa. Suomalaiset ruokatalot ovat kärsineet Venäjäpakotteista. Erityisesti Kiinan markkinoiden avautuminen on valopilkku yössä. Tämä johtuu siitä, että Suomella on ollut ylijäämä- tai tarjontatyöntöistä vientiä, mutta Kiina on kysyntävetoinen vientimarkkina. Suomalaisia tuotteita halutaan nimenomaisesti sinne. Kyösti

Arovuori iloitsee nimenomaan kuluttajatuotteiden viennin vahvistumisesta. Esimerkiksi Venäjälle aiemmin viedystä maidosta tehtiin kaupan pysähtyttyä matalan hinnan teollisuustuotteita, kuten maitojauhetta ja voita. Vaikka viennin määrä ei kasva, niin kuluttajatuotteita viedään viime vuotta enemmän. Tämä tarkoittaa, että niistä saadaan parempi hinta ja enemmän tuloja. Esimerkiksi Valio vie Kiinaan kuluttajille tarkoitettua maitojauhetta. Vaikka volyyymi ei kasvaisi suureksi, se on varmuudella parempaa bisnestä kuin teollisuusmaitojauheen vienti.

Eivät pelkästään sianliha ja maitojauhe ole suomalaisia ruoan vientivaltteja Kiinaan, vaan myös omalaatuksilla sipseillä voi pärjätä. MTV3 kertoi (22.4.2016) jutussaan, että Pyhäntäläisen Real Snacksin perunalastujen liikevaihdosta noin viidennes menee vientiin. Pohjois-Pohjanmaalla tuotetut perunalastut maistuvat esimerkiksi kiinalaisille. Tuotteen nimi ja ulkoasu on suunniteltu niin, että siitä tulee meidän vientituote, joka on vähän erilaisempi, Real Snacksin toimitusjohtaja Arja Kastarinen kertoo haastattelussaan. Real Snacks aloitti sipsien viennin Kiinaan jo viime kesänä, ja kysyntä kasvaa koko ajan. Real Snacksin myyntivalttina on se, että heidän käyttämänsä perunat tulevat tehtaan lähialueilta Pohjois-Pohjanmaalta. Kiinassa arvostetaan ruoan puhdasta alkuperää, sillä ruokaskandaalit ovat siellä yleisiä.

Suomalaisten ruoan arvostus Kiinassa on viime aikoina saanut paljon nostetta. Yksi valitettava ikävä syy on kiinalaiset ruokaskandaalit, mitä myös Real Snacksin toimitusjohtaja Arja Kastarinen kertoi. Yle uutisoi (24.6.2015) että Kiinassa viranomaiset takavarikoivat lähes 100 000 tonnia lihaa. Osa lihoista oli peräisin 1970-luvulta. Kiinan lähihistorian pahin ruokaskandaali oli maitojauheskandaali. Ylen artikkelin (22.1.2009) mukaan Kiinassa jaettiin tässä jutussa kuolemantuomiot. Se on todella poikkeuksellista, sillä yleensä elinkautisilla on selvitty, mutta lapsia on kuollut maitojauheeseen. Skandaalissa melamiinia lisättiin maitojauheeseen, jotta vedellä jatkettun maidon proteiinipitoisuus saatiin näyttämään todellista korkeammalta. Melamiini on kemikaali, jota käytetään muun muassa muovin valmistukseen. Nämä ovat ikäviä tapauksia ja aiheuttavat kiinalaisille epäluottamusta elintarvikkeisiin. Sen takia Suomella on mahdollisuudet puhtailla ja korkealuokkaisilla elintarvikkeilla hyvätkin markkinat Kiinassa.

Kumina on tunnettu mausteena ja sitä käytetään kosmetiikkateollisuudessa. Se kasvaa Suomen oloissa poikkeuksellisen aromikkaaksi. Sitä saa kiittää Suomen kesän valoa. Ylen uutisissa (8.7.2016) kerrotaan että Suomen erityisen makoisa kumina näkyy myös maailmanmarkkinoilla, sillä 28 prosenttia maailmalla liikkuvasta kuminasta tulee Suomesta. Kuminaa viljeleviä tiloja on puolisoista tuhatta, ja peltohehtaareja kuminalla on noin 20 000. Myös Helsingin Sanomat teki jutun kuminasta pari vuotta aikaisemmin (8.6.2014) ja haastateltiin Maa- ja elintarviketalouden

tutkimuskeskuksen erikoistutkijaa Marjo Keskitaloa. Hän toteaa että lyhyen kasvukauden takia Suomesta ei saa suurta viljanvientimaata. Sen sijaan erikoiskasveissa on potentiaalia. Kumina on erinomainen esimerkki. Suomen valtti on pitkä valoisa kasvukausi. Siitä seuraa, että eteerisiä öljyjä on enemmän ja kumina on mausteena paremman makuinen kuin muissa maissa. Nykyisin Suomi on yksi maailman johtavista kuminan viejistä. Kasvia viljellään noin 1 500 tilalla, yhteensä 15 000–20 000 hehtaarilla. Lähes kaikki tuotanto menee vientiin. Suomalaista kuminaa viedään 40 maahan – pääasiassa Eurooppaan, Yhdysvaltoihin ja Intiaan – jopa 2 500 tonnia vuodessa. Näen itse tässä taloustieteen pääaineen opiskelijana loistavat markkinat ja ruusuisen (tai pitäisi varmaan sanoa kuminaisen) tulevaisuuden.

Maaseudun tulevaisuudesta (17.12.2015) kerrotaan kuinka viljan vienti oli todella suurta ja se oli ennätysradon ansiota. Uutisissa haastateltiin tutkijaa Anneli Partalaa Luonnonvarakeskuksesta ja hän kertoi että ”Viljaa vietiin Suomesta satovuoden 2014/2015 aikana ennätykselliset 1 010 miljoonaa kiloa. Enemmän on viety vain satovuonna 1991/1992, jolloin vietiin yhteensä 1 237 miljoonaa kiloa”. Kauppalehti uutisoi (12.1.2017) muutama vuosi myöhemmin samasta aiheesta ja otsikoi suoraan ”Viljan vienti kasvussa”. Maailmalla suomalainen kaura on terveysintoilijoiden uusi suosikki, mistä Yle uutisoi 23.6.2016 käyttäen useita superlatiiveja. Uutisessa kerrotaan että suurin osa Suomessa viljellystä kaura on tarkoitettu vientiin. Kauraa on edullisempi viljellä, sillä kustannukset ovat noin 10 % halvemmat verrattuna muihin viljoihin. Sen lisäksi että sitä on edullisempi tuottaa, niin myös kysyntää löytyy. Maailmalla kauran suosio kasvaa kovaa vauhtia ja kasvu on jopa niin hurjaa, että Fazerin Lahdessa toimiva kauramyly laajentaa parhaillaan tilojaan. Viiden miljoonan investoinnilla tuotanto kaksinkertaistetaan. Uutisissa kerrotaan suosion salaisuus: ”Kauran suosiota maailmalla kirittää terveysbuumi. Tuoreiden tutkimusten mukaan kauran käyttö edistää jopa sydänterveyttä. Vastaavasti esimerkiksi vehnän maine on heikompi”. Nyt vasta-aloittanut suomalaisyritys on parin vuoden ajan onnistunut viemään kauranjyviä Kiinaan. Tuottajat saavat paremman hinnan ja se on kannattavampaa. Kiinaan viedyistä kauranjyvistä viljelijä saa jopa 20 % korkeamman hinnan kuin Suomessa. Se on hienoa Suomen maanviljelyn tuotteet löytävät tiensä Kiinaan. Kuitenkin Fazer on tuonut vielä kannattavampaa bisnestä kehiin. Talouselämä kertoo 10.6.2015 Fazerin uuden konseptin, joka on kaurasta saatava betaglukaani, kauraproteiini ja kauraöljy. Talouselämässä kerrotaan että ”viljan, hiutaleiden ja jauhojen katteet ovat pienet. Ainesosissa katteet sen sijaan ovat hyvät, sillä ruokavalmistajat voivat liittää tuotteisiin erilaisia terveysväittämiä ja asettaa tuotteille kaupassa bulkkituotteita korkeammat hinnat. Lisäksi kauralla on jo valmiita EU:n hyväksymiä terveysväittämiä. Tämä nopeuttaa tuotteiden tietä kauppaan, sillä terveysväitteillä on oltava tieteellinen perusta. Valmistajat saavat esimerkiksi väittää, että kauran

sisältämä betaglukaani edistää veren kolesterolitasojen pysymistä normaalina. Tämä taas vähentää sydän- ja verisuonitautien riskiä. Lisäksi kaurajyvän kuitu edistää vatsan toimintaa, ja hyvin toimiva ruuansulatus ylläpitää terveyttä ja ehkäisee suolistosairauksia”. Talouselämän artikkelissa kerrotaan lyhyesti tästä prosessista. Fazer käyttää ainesosien fraktioinnissa VTT:n patentoimaa teknologiaa, jonka se on lisensoinut. Kaurasta erotetaan ensin kauraöljy, minkä jälkeen jyvistä rikastetaan kaupallisesti ja terveydellisesti arvokkaita osia. Kaura ja sen sisältämä betaglukaani vaikuttavat myönteisesti kolesteroliin. Proteiini taas on keskeinen osa urheilijoiden ruokavaliota.

Kosmetiikkateollisuus puolestaan voi käyttää hyväksi kauraöljyä. Kiina on valtavan iso maa ja näen siinä isot setelit. Tarvitaan vain hyvä markkinointi- ja lobbaustiimi vierailulle Kiinaan ja homma lähtee hyvin käyntiin. Parannusehdotukseni olisi se, että Suomesta kannattaa viedä puhdasta ruokaa, minkä alkuperän voi tarvittaessa jäljittää navetan tai pellon tarkkuudella. Markkinarakoa löytyy sillä kiinalaisten ruokaskandaalien jälkeen, niin kysyntää puhtaalle suomalaiselle luomuruoalle on kysyntää. Toinen parannusehdotukseni olisi terveystuotteiden vieminen Kiinaan, sillä niissä on paremmat kateet ja niistä syntyy enemmän positiivista mielikuvaa ja brändiuskollisuutta.

Suomessa ilmaista koulutusta on kehuttu maailman parhaimmaksi. Täällä koulut ovat laadukkaita ja opettajat päteviä. Myös ilmainen kouluruoka ja välitunnit nostivat iloisen hymyn kasvolleni. Olen itsekin todella ahkera koulunkävijä, sillä suoritan lukion jälkeen jo kolmatta kaupallista tutkintoani. Olen erittäin iloinen että Suomessa on mahdollisuus suorittaa tutkintoja limittäin ja ne hyväksi luetaan toiseen tutkintoon. Esimerkiksi sain merkonomitutkinnosta yhden vuoden pois, koska olin suorittanut lukion. Ammattikorkeakoulussa sain puoli vuotta hyväksi lukua, koska olin suorittanut merkonomin. Tradenomin paperit antoivat minulle pätevyyden hakea Tampereen yliopistoon lukemaan maisteriksi kauppatieteissä. Tästä olisi hyvä jatkaa vielä väitöskirjaan asti, mutta palataan hetkeksi vielä graduun. Näen itse koulutuksen ja erityisesti suomalaisen koulutuksen mielettömänä voimavarana, joka olisi todellinen vientivaltti. Suomen suurlähetystö Pekingissä julkaisi verkkosivuillaan (24.10.2016) jutun Marianne Huuskosta. Hän toimii koulutusviennin suurlähettiläänä ja on viemässä ilosanomaa suomalaisesta koulutuksesta. Hänen tehtävänä miettiä, miten Suomen vahvin brändi ulkomailla muutetaan menestyväksi liiketoiminnaiksi. Marianne Huusko on luultavasti maailman ensimmäinen suurlähettiläs, joka keskittyy kokopäiväisesti koulutusviennin kehittämiseen. Tämä ainutlaatuinen idea tuli ulkomaankauppa- ja kehitysministeri Kai Mykkäselältä. Olen itse henkilökohtaisesti nähnyt muutaman kerran Mykkäsen, sillä hänen pikkuveljensä kävi minun kanssa samaa lukiota. Kai Mykkänen sai idean suurlähettilästehtävän perustamisesta kun hän oli ulkomailla matkoilla ja siellä hän huomasi, että Suomen vahvin brändi

ulkomailla on nimenomaan hyvälaatuisuudestaan ja tasa-arvoisuudestaan tunnettu koulutus. Marianne Huusko avaa tekstissään koulutusviennistä: ”opetus- ja kulttuuriministeriön lavean määritelmän mukaan koulutusvienniksi voidaan lukea kaikki koulutukseen, koulutusjärjestelmään tai osaamisen siirtoon pohjautuva liiketoiminta, josta muotoillusta tuotteesta tai palvelusta ulkomainen taho maksaa.” Huusko kertoo samalla että erityisesti korkeakoulututkintoon tähtäävä koulutus on kaikkein kilpailluinta. Siellä liikkuu isot rahat. Marianne Huuskon mielestä koulutusviennin suurin haaste on isojen periaatteiden tuotteistaminen ja markkinointi. Nykypäivänä eri maiden vakiintuneet koulutusjärjestelmät ovat murroksessa. Niiden haasteet ovat asiakaslähtöisyys, digitalisaatio ja kehittyvien maiden nuorentuva väestörakenne. Tämä taas tarjoaa vientimahdollisuuksia Suomelle. Myös Suomen hallitus on tässä mukana. Siellä asetettiin hallitusohjelmaan tavoite kasvattaa koulutusvientiä 260 miljoonasta 350 miljoonaan euroon vuoteen 2018 mennessä. Ainakin nyt näyttää siltä, että hallitus on tarmokkaasti toteuttanut suunnitelmaa omalta osaltaan – esimerkiksi lukukausimaksujen käyttöönotto EU- ja ETA-maiden ulkopuolisille opiskelijoille antaa suomalaisille korkeakouluille mahdollisuuden laajentaa tarjontaa vieraskielisissä tutkinto-ohjelmissa. Huusko matkustaa paljon työssään kertomassa suomalaisesta koulutusmahdollisuuksista. Vienninedistämismatkoilla on joskus mukana myös Suomen opetus- ja kulttuuriministeri Sanni Grahn-Laasonen. Ulkomaanmatkoilla pyritään avaamaan ovia suomalaisille yrityksille ja vahvistetaan ulkomaisten asiakkaiden luottamusta.

Myös Tampereen yliopistolla on huomattu koulutusviennin mahdollisuudet. Siellä julkaistiin artikkeli (28.2.2017) jossa kerrottiin että koulutusviennin kasvuodotukset ovat valtavat mutta liikellelähtö hidasta. Artikkelissa haastateltiin Kasvatustieteiden yliopistonlehtori Pekka Räihää ja Väitöstutkija Henna Juusolaa. He toivoivat koulutusvientiin nykyistä keskitetympää koordinoitua. Tällä hetkellä heidän mielestä koulutusviennin kenttä on liian kirjava. Alalla toimii oppilaitoksia, yrityksiä, jopa pelifirmoja. Arki on sitä, että yksittäiset opettajat tekevät irrallisia opetusmatkoja ilman tietoa toistensa tekemisistä. Heidän mielestä asiaa helpottaisi se, että joku ryhtyisi koordinoimaan suomalaista koulutusvientiä nykyistä vankemmin. Pitäisi jakaa tietoa vaikkapa siitä, onko alan toimijoille tarjolla taloudellista tai tiedollista tukea. Pekka Räihä on huolestunut siitä, että suomalaiset kilpailevat keskenään samoista markkinoista, jos yhteistä koordinaatiota ei synny. Hänen mukaan suomalaiset korkeakoulut kokevat, että ne ovat kilpailijoita keskenään. Siinäkin ei ole mitään järkeä jos kaikki miettivät yksinään samoja juttuja. Pekka Räihä muistuttaa, että oikeutuksen koulutusviennille antaa se tosiasia, että julkinen rahoitus vähenee. Näin ollen yliopistojen ja korkeakoulujen on etsittävä uusia tulonlähteitä.

James Kyngen kertoo kirjassaan, että kiinalaiset käyvät kauppaa muiden kanssa saadakseen energiaa, raaka-aineita, koulutusta ja kunnioitusta (Kynge 2006, 122). Koulutusta kiinalaiset tarvitsevat ja suomalaiset ovat ryhtyneet hommiin. Sanoista tekoihin ovat tehneet Lahden ammattikorkeakoulu. Ylen uutisessa (11.2.2014) kerrottiin että kiinalaisille sairaanhoitajaopiskelijoille järjestetään kaksi täydennyskoulutusohjelmaa. yhteensä Noin 100 opiskelijaa osallistuu koulutuksiin Harbin Medical University –yliopistossa, joka sijaitsee Daqingin kaupungissa toimivassa Harbin Medical University -yliopistossa. Kiinalaisopiskelijoille opetetaan sairaanhoidon lisäksi myös suomea ja englantia, jotta osa heistä voi muuttaa Suomeen jatkamaan opintoja. Lahden ammattikorkeakoulun projektijohtaja Juhani Nieminen mielessä olisi toive, että jotkut opiskelijoista tulisivat töihin Suomeen paikkaamaan sairaanhoitajavajasta.

Ammattikorkeakoulu hyötyy koulutuksen viennistä tietysti rahallisesti, mutta Kiinaan matkustaville opettajille yhteistyö on myös mahdollisuus oppia jotain uutta. Myös pysyvän suomalaisen sairaanhoitajakoulutuksen perustaminen Daqingiin on ollut mietinnässä. Sen lisäksi haaveena olisi laajentaa yhteistyötä muillekin aloille. Esimerkiksi ympäristötekniikan koulutuksesta on puhuttu pitkään.

Edellisessä artikkelissa mainittu projektijohtaja Juhani Nieminen Lahden ammattikorkeakoulusta esitti erittäin hyvän idean. Opettamalla suomea koulutusviennin ohella, voimme saada osan kiinalaisista jäämään Suomeen. Ylen uutisen (5.1.2016) otsikko herättää tunteita. Siinä Helsingin yliopisto vaatii että ilmaiseksi koulutettuun kiinalaiseen pitää säilyttää yhteys. Uutisessa kerrotaan että EU:n ja Etan ulkopuolelta tulevilta uusilta opiskelijoilta aletaan periä 1.8.2017 alkaen lukukausimaksuja. Pakollinen lukukausimaksu on vähintään 1 500 euroa vuodessa. Sen sijaan Lappeenrannan teknillisen yliopisto on jo ilmoittanut aikovansa periä tuolloin aloittavilta opiskelijoilta 10 000 euroa lukukaudessa. Ylen uutisessa haastateltiin kansainvälisten asioiden päällikköä Markus Laitista. Hänen mukaan jos korkeakoulun alumnitoiminta on kunnossa, niin vanhoihin opiskelijoihin pitää säilyttää yhteys. Etenkin niihin, jotka poistuvat maasta. Laitinen muistuttaa että näillä alumneilla on jo positiivinen sidos Suomeen ja heistä voi olla hyötyä Suomelle yritysjohtajina tai julkisina virkamiehinä, jos yhteys Suomeen säilyy. Tällä hetkellä Helsingin yliopistossa on kirjoilla noin 700 EU- ja Eta-maiden ulkopuolelta tulevaa opiskelijaa. Suurimmat kansalaisuudet ovat Venäjä ja Kiina. Laitisen mukaan ilmainen koulutus ei ole nykyisten opiskelijoiden tärkein motiivi tulla Suomeen. Olen jokseenkin eri mieltä tästä asiasta, sillä olen tavannut kiinalaisia vaihto-opiskelijoita kolmesta eri koulusta (kauppaopisto, ammattikorkeakoulu ja yliopisto) ja suurin osa heistä ovat sanoneet että koulun maksuttomuus oli heille ensisijainen valintakriteeri. Lukukausien maksullisuus ampuu suomalaisten omaan jalkaan,

jos se on liian korkea. Sen sijaan 1500 euroa voi olla mielestäni ihan kohtuullinen, sillä juttelemistani kiinalaisista vaihto-opiskelijoista harva oli jäämässä Suomeen. Silloin ilmainen koulutus ei ole Suomen valtiolle ja korkeakouluille hyvää liiketoimintaan. Ylen uutisessa kerrotaan vielä lopuksi lukukausimaksujen vaikutuksista. Ruotsissa on otettu käyttöön lukukausimaksut vuonna 2010 ja hinnat olivat kaikissa tapauksissa reippaasti yli 10 000 euroa. Uudistuksen jälkeen ulkomaalaisten hakija- ja opiskelijamäärät romahtivat Ruotsissa.

Mitä Suomi hyötyisi, jos edellisten artikkeleiden miehet Juhani Niemisen ja Markku Laitisen unelma kävisi toteen? Tässä unelmassa kiinalaiset tulisivat Suomeen opiskelemaan ja jäisivät tänne töihin. Länsiväylä (2.3.2016) kiteyttää herrojen kysymyksien vastaukset erääseen artikkeliin: ”Kun kiinalainen tohtorikoulutettava Bei Wang miettii, mitä erityistä osaamista hänellä olisi tarjottavana suomalaisyrityksille, nousee pari asiaa ylitse muiden. Ensinnäkin hän puhuu kiinaa, ja toiseksi hän tuntee molempien maiden kulttuurin”. Bei Wang sanoo Länsiväylän haastattelussa että: ”jos suomalaisyritys haluaa pärjätä Kiinassa, sen on onnistuttava erottumaan muista. Monet ajattelevat, että Kiina on iso markkina, mutta unohtavat, että myös kilpailu on kovaa”. Länsiväylässä kerrotaan kuinka Bei Wang muutti Suomeen vuonna 2009 opiskelemaan elintarvikekemian Helsingin yliopistoon. Nyt hän on jatko-opiskelijana elintarvike- ja ympäristötieteiden laitoksella. Hän toimii samalla puheenjohtajana Sino-Talent Finland -järjestössä, joka tekee yhteistyötä Espoon kaupungin kanssa osana pääkaupunkiseudun yhteistä Työssä Suomessa – hanketta, jonka tarkoituksena olisi parantaa maahanmuuttajien työllistämistä. Maahanmuuttoasioiden päällikkö Teemu Haapalehto kertoo että: ”tässä Espoon osahankkeessa keskitytään kiinalaisiin opiskelijoihin ja akateemisesti koulutettuihin ihmisiin, koska heitä on kaupungissa paljon. Espoo haluaa saattaa hankkeessa yhteen oikeanlaisia työnhakijoita ja työnantajia. Hän uskoo, että kiinalaisille asiantuntijoille on suomalaisyrityksissä tarvetta. Kiinasta on kasvanut maailman toiseksi suurin kansantalous. Jos tämän tärkeän vientimarkkinan suhteen saadaan uutta vipinää, ja sieltä kotoisin olevat asiantuntijat voivat vauhdittaa suomalaisyritysten toimintaa, voittavat sekä yritykset, työnhakijat että lopulta suomalainen yhteiskunta”. Tämä hanke on juuri sellainen suunta mitä Suomen olisi pitänyt ottaa ajat sitten. Onneksi asun itse Espoossa ja olen erittäin tyytyväinen että tässä projektissa keskitytään espoolaisiin maahanmuuttajiin. Tällä hetkellä kansainvälisten tutkinto-opiskelijoiden osaamista haaskataan Haapalehdon mukaan pääkaupunkiseudulla. Suomi maksaa ulkomaalaisten opiskelijoiden koulutuksen, mutta jos heitä ei onnistuta työllistämään, koulutusinvestoinnit valuvat hukkaan. Länsiväylän artikkelin lopussa Haapalehto vielä listaa aloja, joilla on tarvetta kiinalaisille osaajille. Hänen mukaan ainakin kaivosteknologia, mobiilitekniikka ja elintarvikeala ovat näitä

aloja. Sen lisäksi myös kiinalaisten matkailijoiden määrä kasvaa Suomessa. Sen alan palveluissa voisi olla osaamiselle kysyntää.

Monelle maahanmuuttajalle suomen kielen oppiminen on hyvin vaikeaa. Tulin itse pienenä Suomeen, joten opin kielen nopeasti. Kielen oppiminen nopeuttaa kavereiden hankkimista, yhteiskuntaan integroitumista, kouluun pääsyä ja työpaikan löytämistä. Edellisessä kappaleessa kerrottiin että maahanmuuttajia varten perustettiin hanke, jonka tarkoituksena oli edistää heidän työllistymistä. Maahanmuuttajien koulutustausta ovat yksi valintakriteeri työpaikan saamiseen, mutta kielitaito tulee hyvänä kakkoskriteerinä. Yle uutisoi (15.3.2017) kuinka Kouvolassa on ratkaistu tämä ongelma. Siellä on kehitetty kielikoulutus, joka mahdollistaa kotiäitien osallistumisen säännöllisesti järjestettävään kielikoulutukseen ja samassa tilassa on järjestetty myös lastenhoitoa kielikoulutuksen ajaksi. Tällaiselle kielikoulutukselle oli kysyntää, sillä työelämän ulkopuolella olevat maahanmuuttajaryhmät jäävät helposti vaille kunnollista kielikoulua, mikä taas hidastaa kotoutumista. Ylen uutisissa kerrotaan kuinka tämä Kouvolan kielikoulutus on kerännyt kehuja muualta Suomesta. Työ- ja elinkeinoministeriö on valinnut Kouvolan kymmenen parhaan kunnan joukkoon, joissa maahanmuuttajaäitien kotoutumista on tuettu menestyksekkäästi. Tämä ei ole pelkästään Suomen valtiolle hyvä asia, vaan myös todellinen hittituote, jota myydään ulkomaille koulutusviennin muodossa.

Perinteisestä koulusta puhuttaessa tavalliselle yleisölle tulee mieleen koulurakennus, johon oppilaat ja opettajat kokoontuvat. Ekonomilehden verkkosivuilla (14.9.2016) julkaistiin artikkeli, jossa puhuttiin digitaalisesta oppimisesta. Artikkelissa kerrotaan kuinka digitaalinen vallankumous on mullistanut työelämän ja vapaa-ajan pelisääntöjä, mahdollistanut ajasta ja paikasta riippumattoman tavan toimia. Se on myös antanut mahdollisuuden jakaa kiinnostavia sisältöjä maksutta. Tällä hetkellä jakamistalous on yksi kuumimmista kansainvälisistä ekonomin trendeistä ja se luo uusia mahdollisuuksia myös akateemisen maailman liiketoimintaan. Artikkelissa povataan kuinka digitaaliset kauppakorkeakoulut aloittavat tämän vientituotteen myymisen ulkomaille. Itse idea digitaalisesta tai virtuaalisesta korkeakoulusta ei ole uusi. Yleisimmät ongelmat ovat olleet enemmänkin teknisiä. Kuitenkin teknologia on kuitenkin kehittynyt hurjasti ja digitaaliset oppimisympäristöt ovat yleistyneet kansainvälisesti. Suurimmat hyödyt kotimaassa saavat haja-asutusalueella asuvat ja työssäkäyvät henkilöt. Heille verkko-opiskelu antaa mahdollisuuden osallistua opiskeluun ja tentteihin. He voisivat opiskella ympäri vuoden ja esimerkiksi kesäopiskeluun tulisi reilusti lisää joustavuutta. Artikkelissa kerrotaan kuinka Suomen kauppakorkeakoulujen (ABS) ry:n puheenjohtaja Petri Sahlström pitää tärkeänä lähteä digitaaliseen opetukseen mukaan. Hänen mielestä yliopistomaailman kansainvälistyminen paineistaa yliopistoja

miettimään digitaalisia ratkaisuja vakavammin nyt, kun teknologia tarjoaa aiempaa monipuolisempia vaihtoehtoja digitaalisten oppimisympäristöjen kehittämiseen. Suomi lähtee mukaan, koska muutkin ovat lähteneet. Sahlström kertoo artikkelissaan, että verkko-opiskelu vaatii opiskelijoilta enemmän pitkäjänteisyyttä ja itsekuria. Hyvänä puolena hän korostaa että opiskelijoiden valmistumisajat todennäköisesti nopeutuisivat, joka olisi samalla myös kansantalouden kannalta hyvinkin merkityksellinen.

Sanoista tekoihin oli tehnyt Meretniemen perhe. He tekivät etäopiskelusta taidetta ja perheelle sydämenasian. Länsiväylä (1.6.2016) uutisoi kuinka Meretniemen perhe lähti maailmanpurjehdusmatkalle ja heillä oli kolme lasta mukana, jotka ovat 3-7 vuotiaita. Lapset opiskelevat etänä vanhempien avustuksella. Meretniemen matkan tarkoituksena on kokeilla uusia digitaalisia oppimistapoja erilaisissa oppimisympäristössä. Projektissa on mukana Keski-Uudenmaan koulutuskuntayhtymä Keuda, joka tukenut ihan asti Meretniemen perhettä tässä suuressa matkassa. Keudassa toivotaan että projektin avulla voitaisiin edistää myös koulutusviennin mahdollisuuksia. Ennen merimatkaa pidettiin tilaisuus missä keskusteltiin digitaalisesta oppimisesta ja sen koulutusviennin mahdollisuudesta. Tilaisuudessa pääministeri Juha Sipilä piti puheen. Hän sanoi että tätä uutta osaamista heidän kannattaa viedä paljon maailmalle.

Koodaaminen, tuo nykyajan moderni kieli. Tämä koodaaminen on mennyt latinan ohi. Opettajanlehti teki jutun (5.2015) Linda Liukkaasta. Artikkelissa kuinka naiskoodaajien määrä on vähäinen miesvaltaisella alalla. Linda Liukas halusi tähän muutosta. Linda perusti ystävänsä Karri Saarisen kanssa vuonna 2010 vapaa-ehtoisjärjestön nimeltä Rails Girls opettamaan tytöille ohjelmointia. Rails Girls on levinnyt yli 200 kaupunkiin ympäri maailmaa. Linda Liukas on samalla kirjoittanut lastenkirjan (Hello Ruby), jonka ideana oli opettaa lapsille ohjelmointia. Liukas sai Kick Starter-joukkorahoitussivustolta tarvitsemat rahat, jonka hän tarvitsi tekstin editointiin ja painokustannuksiin. Liukas keräsi joukkorahoituksella lastenkirjaansa varten kaikkiaan 380 000 dollaria. Luku on huomattava, sillä se vastaa noin viidesosaa Suomen vuosittaisesta kirjallisuusviennistä. Kun yli 10 000 ihmistä halusi ostaa kirjan, niin syntyi kustannussopimus yhdysvaltalaisen MacMillan-kustantamon kanssa. Otava julkaisi kirjasta suomenkielisen version. On erittäin hienoa kuinka suomalainen saa näin paljon hyvää aikaiseksi. Tässä on paljon potentiaalia esimerkiksi koulutusviennin.

Sanoista tekoihin oli tehnyt Aalto yliopiston johtama hanke CodeBus Africa, joka tarkoituksena on opettaa ohjelmointia Afrikassa. Tämä hanke on Suomen satavuotisjuhlarahaston rahoittama ohjelma. Suomessa ohjelmoinnin perusteita opetetaan jo peruskoulusta lähtien mutta Afrikassa

ohjelmointia vain muutaman lyhyen kurssin lukiossa tai yliopistossa, joten kurssille on kysyntää. Hankkeella pyritään samalla antamaan nuorille samanlaiset mahdollisuudet menestyä elämässä. Hankkeen kolmas tavoite on samalla herättää tytöissä innostusta teknologian ja ohjelmointiin. Tässä on erinomaista suomalaista koulutusvientiä ja se erittäin hyvin jalkautettu.

Kehitysehdotuksia minulla oli muutama, joista ensimmäisenä vastaisin Tampereen yliopiston Pekka Räihän kysymykseen eli perustetaan tai keskitetään joku taho koordinoimaan suomalaista koulutusvientiä täällä kotimaassa. Sillä saadaan enemmän irti ja suomalaiset eivät kilpailisi niin paljon toisia vastaan. Samalla säästetään resursseja ja käytetään niitä tehokkaammin. Toinen kehitysehdotukseni olisi viedä laadukasta koulutusta Kiinaan. Sairaanhoitokoulutus oli erinomainen teko ja sen kautta päästään vielä houkuttelemaan kiinalaisia töihin Suomeen. Koodaamisen ja opettajakoulutuksen vienti Kiinaan näen itse hyvin potentiaalisena kasvusektorina. Moni kiinalainen tulee nyt jo Suomeen koulutuksen perässä, joten kolmas ehdotukseni olisi se, että tehdään Suomesta houkuttelevampi paikka, jotta kiinalaiset pysyisivät Suomessa. Toteutetaan Helsingin yliopiston toive ja pidetään kiinalaisiin yhteyttä, jotka ovat saaneet ilmaisen koulutuksen Suomessa. Näitä kiinalaisia voidaan käyttää ulkomaankomennuksissa Kiinassa, sillä he puhuvat kiinaa ja tuntevat kulttuuria. Sen lisäksi osalla voi olla vielä ystäviä ja sukulaisia Kiinassa. Nämä lähikontaktit auttavat todella paljon verkostojen rakentamisessa.

Kiina talouskasvu on ollut huimaa, mutta se ei ole tullut ilman kasvukipua tai jälkiseurauksia. Kiinan keskiluokka on kasvanut ja ihmisten bruttopalkka noussut huomattavasti. Tehtaat pyörivät yötä päivää ja tuotteiden valmistukseen tarvitaan raaka-aineita ja kemikaaleja. Tehtaat tuottavat myös saasteita. Helsingin Sanomissa (1.2.2014) kerrotaan inhorealistisesti miten Kiinan saasteet ovat muodostuneet ongelmaksi kiinalaisille. Artikkelissa sanotaan että: ”Saasteista ei kuitenkaan kannata syyttää pelkästään kiinalaisia, sillä suuri osa päästöistä johtuu ulkomaalaisista. Osa ilmansaasteista tulee teollisuudesta eli siitä, että tehtaissa valmistetaan tuotteita. Kiinassa tehdyillä kännyköillä ja muilla tavaroilla on jossain tilaajansa. Kiinassa valmistettavista tuotteista huomattava osa menee vientiin. Kiinalaistuotteita tuodaan paljon myös Suomeen, joten osa Kiinan saasteista on välillisesti meidän jätöksiämme. Ulkoistamalla tehtaat Kiinaan ulkoistetaan työpaikkojen lisäksi myös saasteet. Kiinassa ilma, vedet ja maaperä ovat jo hyvin pitkälti pilaantuneet, ja Kiina on vihdoinkin tajunnut, että sen on alettava tehdä saasteongelmalleen jotain. Länsimaiden markkinoille tarkoitettuja tuotteita kuitenkin valmistetaan yhä enemmän halvemmän työvoiman maissa, joissa ympäristön pilaaminen on vasta alkamassa.” Myös James Kyngen kirjassaan kerrotaan kuinka

saasteet ovat Kiinan hikipajojen syytä, mutta osoittava sormi on myös Euroopassa ja Yhdysvalloissa, jotka ulkoistavat kaiken tehdastyön Aasiaan ja välttyvät itse saasteilta. Kirjassaan kerrotaan myös, että Maailman pankin tutkimuksen mukaan 20 maailman saastuneimmasta kaupungista, niin 16 niistä on Kiinassa. Pekingiä ja Shanghaiä siivotaan jatkuvasti, mutta muut kaupungit ja kylät hukkuvat saasteisiin ja haposateisiin (Kynge 2006, 144).

Suomalainen pörssiyhtiö Kemira on huomannut Kiinan valtavat markkinat jo hyvissä ajoin. Ylen uutisissa (11.4.2008) kerrotaan että ”Kemira on tuottanut vedenpuhdistuskemikaaleja Kiinassa vuodesta 1999 alkaen. Tällöin ensimmäinen tuotantolaitos käynnistyi Yixingin kaupungissa Itä-Kiinan Jiangsun maakunnassa.” Kysyntä Kemiran palveluksista on ollut Kiinassa kovaa vahvan talouskasvun myötä. Samassa Ylen uutisessa kerrotaan että: ” Kemira kertoo moninkertaistavansa vesikemikaalien tuotantonsa Kiinassa. Kemira Water Solutions investoi uuteen tuotantolinjaan, joka valmistaa kiinteää polyalumiinikloridia. Uuden linjan kapasiteetti on 20 000 tonnia vuodessa. Chongqingissa sijaitsevan yhtiön nykyinen tuotantokapasiteetti on 6 000 tonnia. Laajennus on tarkoitus ottaa käyttöön vuoden 2009 alussa. Kemira Water Solutions tuottaa vedenpuhdistuspalveluja lähinnä Chongqingin autonomisen alueen tarpeisiin niin juomaveden kuin teollisten jätevesienkin osalta.” Vaikka Kemiralla on jo Yixingin (2008) ja Chongqingin (2009) kaupungissa tehtaita, niin voittokulku jatkuu vaan. MTV3 uutisoi (7.9.2010) Kemiran uudesta hankkeesta: ” Kemira vahvistaa asemiaan Aasian vedenkäsittelymarkkinoilla. Yhtiö kertoi tänään rakentavansa Kiinan Nanjingiin tehtaan, joka valmistaa erikoisprosessikemikaaleja Kemiran asiakkaille. Tehdas maksaa 25 miljoonaa euroa, ja sen on määrä valmistua vuoden 2012 aikana.”

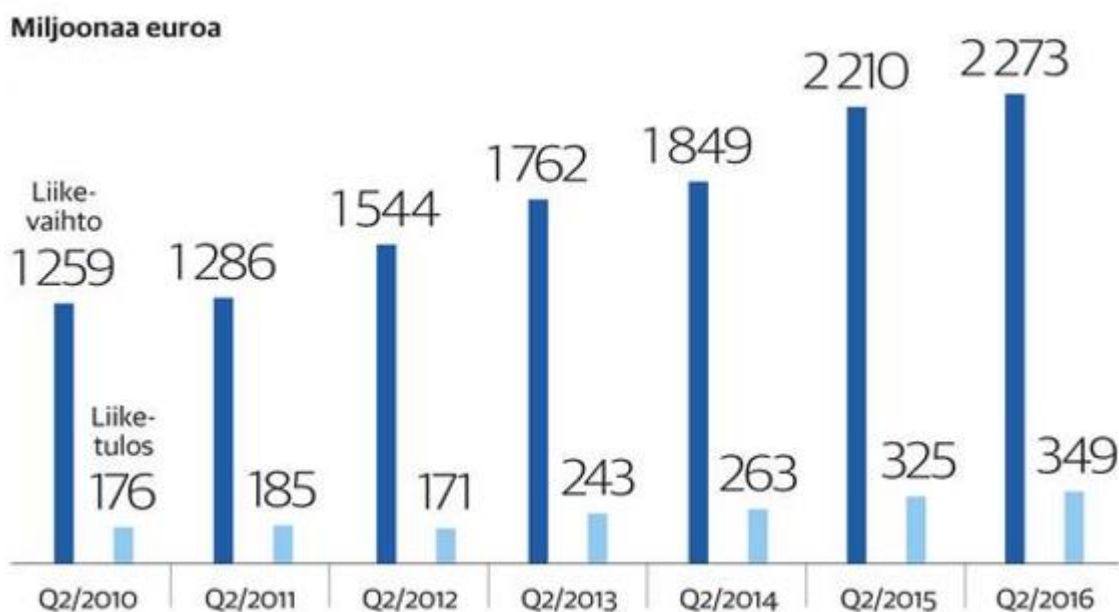
Koska Kiina tulee rakentamaan lisää tehtaita, niin jätteiden määrä pysyy korkealla. Kemiralla on tällä hetkellä hyvät asemat Kiinassa ja se voi auttaa muitakin suomalaisia yrityksiä pääsemään sinne. Päivän sanomana on synergia-etu. Kun suomalainen pörssiyhtiö lähtee yksin Kiinaan, niin voittoa tulee. Kun kaksi suomalaista yritystä lähtee yhdessä Kiinaan, niin kulut ja riskit puolittuvat. Esimerkiksi markkinoinnin, viestinnän ja taloushallinnon kulut voidaan jakaa yhteistyötä tekevien kesken. Sen lisäksi isommat volyymit vastaavat paremmin asiakkaiden kysyntää, kun saadaan skaalaetuja. Sen lisäksi työkalupakki on yrityksen yhteistyön ansiosta suurempi. Kemira on fiksu peluri tässä asiassa. Paperi ja puun sivustoilla kerrottiin 28.11.2003 että Kemira ja Stora Enso aloittavat yhteisen vesihankkeen Kiinassa. Siinä kerrotaan että: ” Hanke yhdistää Kemiran vesiosaamisen, Stora Enson asiantuntemuksen puuviljelmien hoidossa ja paikallisyhteisöjen käytännön tiedon ja kokemuksen vesiasioista Guangxissa. Stora Enson ja Kemiran mukaan hanke edistää paikallisyhteisöjen taitoja veden käsittelyssä ja tietoisuutta vesiasioista. Hankkeen

tarkoituksena on tuottaa arvoa kaikille projektin osapuolille: se auttaa Stora Ensoa kehittämään puuviljelmätoimintaansa, vahvistaa Kemiran asemaa veden laadun ja määrän hallintaan liittyvien ratkaisujen toimittajana paperiteollisuudelle ja sitä ympäröiville yhteisöille sekä tuo veteen liittyvää osaamista ja työkaluja paikallisyhteisöille.” Tämä hanke oli suunniteltu olevan 2013–2015 väliselle ajalle. Kemiran lehdistötiedote julkaistiin Kauppalehdessä 16.12.2015 ja siinä kerrottiin tämän mahtavan yhteistyön hedelmät: ”Stora Enson ja Kemiran kolmivuotinen vedenhuoltoa parantava yritysvastuuhanke Guangxin provinssissa Etelä-Kiinassa on saatu päätökseen. Vuonna 2013 aloitetun hankkeen tavoitteena oli löytää uusia ratkaisuja vastuulliseen vedenhuoltoon osallistamalla sidosryhmiä, toimimalla paikallisyhteisössä sekä parantamalla tarvittavia tietoja ja taitoja. Stora Enson ja Kemiran keväällä 2015 aloittamat pilottiprojektit Nahupon, Shengpingin ja Baimein kylissä ovat kohdistuneet paikallisiin huolenaiheisiin kuten heikkoon jätevesihuoltoon ja vesiverkostoihin. Kuusi kuukautta kestäneen rakennusvaiheen aikana kyliin asennettiin yhteensä 12,7 kilometriä vesi- ja jätevesiputkia sekä rakennettiin vesisäiliöitä ja keinotekoisia kosteikkoja. Projektit ovat parantaneet lähes 2 600 kyläläisen puhtaan veden saatavuutta. Stora Enso ja Kemira tarjosivat paikallisille kyläläisille myös koulutusta uusien vesijärjestelmien pitkän aikavälin ylläpitoon. Kyläläisille teetetyn kyselyn mukaan he ovat erittäin tyytyväisiä projektin kulkuun ja tuloksiin. Myös muu projektitoiminta on edistänyt kyläläisten ymmärrystä vastuullisesta vedenkäytöstä Guangxissa.” Lehdistötiedotteessa Stora Enson yritysvastuujohtaja Noel Morrin kertoo että: ”Tulokset ovat olleet hyvin myönteisiä, ja odotamme mielenkiinnolla, millaista hyötyä hanke tuo pitkällä aikavälillä.” Myös Kemiran yritysvastuujohtaja Tomas Biström kehuu lopputulosta: ”Ne sopivat hyvin paikalliseen ympäristöön ja vaatimatta monimutkaisia huoltotöitä tai erityisiä taitoja ne tekevät sen mitä niiltä odotetaan: parantavat puhtaan veden saantia ja puhdistavat jätevettä tehokkaammin ja vastuullisemmin.” Kehitysehdotukseni olisi että myös muut suomalaiset yritykset lähtisivät hanakammin Kiinaan, kun Kemira on avannut tiensä muille. Vaikka Kemiralla on ylivoimaisesti parhaimmat tuotteet vedenpuhdistukseen, niin esimerkiksi ilmapuhdistus ja vaarallisten kemikaalien hävittäminen voisi olla jollekin muulle suomalaiselle yritykselle tai vaikka Kemiralle hyvää liiketoimintaa.

Pörssiyhtiö Kone on ollut yksi merkittävimpiä ja näkyvimpiä yrityksiä Suomen viennin historiassa. Koneen hissit ovat luotettavia ja takuuvarmaa suomalaisen insinöörin työtä. Kiinan talouskasvu on tuonut isoja ja näyttäviä rakennuksia. Kiinan pilvenpiirtäjät tarvitsevat hissejä. Kone on vastannut hyvin kiinalaisten tarpeisiin. Tekniikka & Talous julkaisi artikkelin (16.12.2008) jo monta vuotta

sitten, jossa kertoo finanssikriisin jälkeisestä kiristyneestä tilanteesta, joka väistämättä vaikutti myös Koneen hissien toimitusaikatauluihin Kiinassa. Koneen Aasian aluejohtaja Pekka Kemppainen kuitenkin oli täysin varma siitä, että yhtiö tarvitsee edelleen pikemminkin lisää kapasiteettia kuin leikkauksia. Kemppainen perustelee asiaa siltä näkökulmalta, että toimituksia on vain siirretty, kun rakennuttajat ovat lykänneet hankkeiden toteutusaikatauluja. Kasvu jatkuu edelleen Kiinassa eli kysymys ei ole tilausten peruuttamisesta. Koneella on Kiinassa tehdas Kunshanissa. Siellä ollaan jo käynnissä projekti tuotannon lisäämiseksi ja tehostamiseksi. Tehdas on perustettu noin kymmenen vuotta sitten ja se työllistää 1 500 henkeä. Tehdas sijaitsee Shanghain kupeella. Kunshanin tehdas valmistaa hissejä ja liukuportaita. Tehdas ei ole tosiaanakaan Koneen suurin, mutta sen asema on erittäin merkityksellinen. Sen sijainti maailman suurimmalla ja nopeimmin kasvavalla markkina-alueella on äärimmäisen ratkaiseva. Pekka Kemppainen kertoo Tekniikka & Talous lehdessä että: ”hissien myynti on kasvanut Kiinassa viime vuosina yli 20 prosentin vuosivauhtia, välillä selvästi nopeamminkin. Maan osuus maailman hissituotannosta on selvästi suurin, kappalemäärällä mitaten yli 35 prosenttia. Kunshanin hissituotannosta valtaosa myydään Kiinaan, liukuportaista menee huomattava osa vientiin. Kiinan hissimarkkinoita on viime vuodet leimannut paitsi kova kasvu, myös ankara kilpailu valmistajien kesken. Maassa valmistetaan kaikkiaan yli 150 000 hissiä vuodessa. Markkinoille on viime vuosina ponnistanut suuri joukko pieniä tuottajia. Hissien valmistuslisenssi on yli 300 yhtiöllä. Kärkisijoja pitävät hallussaan japanilainen Mitsubishi ja yhdysvaltalainen Otis. Kolmas on japanilainen Hitachi ja neljäs Kone”. Kemppainen kertoo lopuksi että hissien kova tarve johtuu Kiinassa tapahtuvasta megatrendistä eli kiinalaisten muutto maalta kaupunkeihin. Koska Tekniikka & Talous julkaisi artikkelin jo vuonna 2008 ja silloin tilanne Kiinassa oli se, että lähes kaikki kaupunkirakentaminen edellytti hissejä ja liukuportaita. Tulevaisuudessa ihmisten muutto ennustetaan vain kasvavan. Tähän tulee vahvistus Yleltä. Mennään ajassa eteenpäin ja Yle uutisoi (11.1.2016) kuinka isot markkinat Kiinassa juuri Koneen kaltaisille kaupungistumisen hyötyjille: ”että Euroopan maissa vallitsevasta nihkeän kasvun tunnelmasta ei Kiinassa ole tietoaakaan. Kasvun ilmapiiriä vahvistaa entisestään Kiinassa tapahtuva voimakas kaupungistumiskehitys. Kun länsimaiden asukkaista kaupungeissa asuu maasta riippuen noin 3/4 väestöstä, Kiinassa kaupunkiympäristössä elää vasta runsas puolet 1,4 miljardin kansasta. Maaseudulla 200–300 miljoonaa ihmistä odottaa mahdollisuutta muuttaa kaupunkiin lähivuosikymmenten aikana, arvioi Shanghain suomalaisen kauppakamarin toiminnanjohtaja Oskar Helling”. Samoin Kauppalehti (30.9.2016) vahvistaa että Kiinan kaupungistuminen pitää huolen siitä, että Koneen hisseille ja liukuportaille riittää kysyntää. Koneen myynnistä 35 prosenttia tulee Kiinasta, jossa se pitää hallussaan ykkössijaa uusien laitteiden toimittajana. Palveluissa Kone on jaetulla ykkössijalla. Kun mainetta ja mammonaa on tullut, niin kruunataan se vielä ja tehdään

yrityksestä vielä mahtipontisempaa. Talouselämä (2.12.2015) kertoo: ”Kone avasi tänään maailman tämän hetken korkeimman hissien testitornin Kiinassa. Testitorni yltää reilun 235 metrin korkeuteen ja sijaitsee Koneen Kunshanin-tuotantoyksikön alueella noin tunnin ajomatkan päässä Shanghaista. Testitorni palvelee erityisesti Koneen korkean rakentamisen tuotekehityksen tarpeita. Yhtiöllä on Kunshanissa hissi- ja liukuporrastehtaat, suunnitteluyksikkö ja tutkimus- ja tuotekehityskeskus. Suurin osa Kunshanin tuotantoyksikön tuotannosta menee Kiinan markkinoille, mutta tehtaiden tuotteita viedään myös 90 muuhun maahan”. Hissin avajaisseremoniassa osallistujalista on kuin suoraan liike-elämän Hollywoodin punaiselta matolta. Esimerkiksi tapahtumassa oli Antti Herlin, joka on Kone-yhtiön suurin omistaja ja hallituksen puheenjohtaja Antti Herlin. Myös Koneen toimitusjohtaja Henrik Ehrnrooth oli paikalla. Sen lisäksi Koneelta olivat myös edustettuina markkinointi- ja viestintäjohtaja Max Alfthan sekä lakiasioiden johtaja Klaus Cawén. Suomen valtion puolelta olivat tapahtumassa elinkeinoministeri Olli Rehn ja Kiinan puolelta Suzhoun varapormestari Xu Huimin. Tällä tavalla Kone näyttää yrityksen markkinavoimaa ja suuruutta.



Kuva 4: Koneen tulos 2010–2016 (Lähde: Kauppalehti 20.7.2016)

Talouselämä suorastaan hehkuttaa (17.1.2016) Koneen menestystarinaa: ”Kone on Helsingin pörssin tähtioppilas. Yhtiön arvo on seitsenkertaistunut vuosikymmenessä, ja kasvun veturi on ollut Kiinan kaupungistuminen. Kone on Matti Alahuhdan ja Henrik Ehrnroothin toimitusjohtakausilla noussut maassa alansa markkinajohtajaksi. Vielä vuonna 2005 Kiinan osuus Koneen liikevaihdosta

oli vain muutamia prosentteja. Silloinen toimitusjohtaja Alahuhta käynnisti muutosohjelman, jossa Kone hinnoitteli hissinsä halvemmiksi, laajensi tuotevalikoimaansa ja perusti yhteisyrityksen kiinalaisen Giant Elevatorin kanssa. Yhtiö panosti rekrytointiin ja henkilöstön kehittämiseen. Nykyään Kiina on maailman suurin hissi- ja liukuporrasmarkkina, ja Koneella on noin viidenneksen markkinaosuus uusien laitteiden tilauksista. Myös tässä Talouselämän artikkelissa vahvistetaan se tieto, että kiinalaiset muuttavat edelleen sankoin joukoin maalta kaupunkeihin ja keskiluokkaistuvat. Vaurastuvat kiinalaisten keskiluokka haluaa entistä korkeatasoisempia asuntoja. Samaan aikaan rakentamisen sääntely tiukentuu ja sen kautta myös energiatehokkaiden hissien kysyntä kasvaa. Tässä tilanteessa Koneen onnenpotku on myös se, että laitteet ikääntyvät. Hissien vaihtosykli on tyypillisesti 20–25 vuotta, mutta suurten väkimassojen Kiinassa käyttöaste on niin korkea, että hissit täytyy uusia 15–20 vuoden välein. Minun kehitysehdotukseni olisi yhteistyö. Koneen tilanne on todella hyvä Kiinassa ja se pärjäisi hyvin yksinkin. Kuitenkin tekemällä yhteistyötä muiden yritysten kanssa se saavuttaisi enemmän. Tässä tilanteessa tarkoitan yhteistyöllä yhteisprojekteja. Kone on vahvasti hisseihin profiloitunut yhtiö. Esimerkiksi Ramirent on sen sijaan erikoistunut rakennusvälineiden vuokraamiseen ja Sato asuntojen rakentamiseen. Olen työskennellyt Satossa ja heillä on Suomen lisäksi esimerkiksi Venäjällä asuntoja. Kuitenkin Venäjältä ei ole enää pitkä matka Kiinaan. Yhteistyöprojektilla tarkoitan että suomalaiset Kone, Sato ja Ramirent tekisivät yhdessä asuntoja tai kokonaisia kyliä ja ehkä jopa kaupunginosia. Jos Sato rakentaa asunnon, niin se tarvitsee Ramirentiltä työvälineitä. Asuntoon tietenkin tarvitaan hissi, jonka Kone asentaa. Tästä hyötyvät kaikki ja suomalaisilla yrityksillä on tämän jälkeen enemmän työvoimaa, isommat pääomat, vähemmän riskejä ja paremmat valmiudet ottaa suurempia rakennusprojekteja tilauskirjaansa. Yhteistyöllä voidaan merkittävästi vähentää markkinointi- ja muita kiinteitä kustannuksia. Sen lisäksi yritystiimillä on enemmän neuvotteluvoimaa ja isommat lihakset Kiinan markkinoilla.

Kun Edu Kettunen julkaisi 1986 albumin nimeltä ”Lentäjän poika”, niin albumin paras kappale tuli kaikille tunnetuiksi. Lentäjän poika laulussa romantisoitiin ja glorifioidaan lentämisen ihanuutta, sen tuomaa vapautta ja nostalgisia lapsuuden muistoja. Vuonna 2012 Uniikki julkaisi albumin nimeltä ”Kiitorata”. Sen albumin nimilaulu oli Kiitorata, jossa ihannoitiin matkustamista ja mahdollisuutta lentokoneella paeta Aasiaan lämpöön. Finnair on suomalaisille tuttu lentoyhtiö ja suomalaiset rakastavat lentämistä. Matkustaminen on kivaa. Tulin itsekin Finnairilla Suomeen 1980-luvun lopussa.

Helsingin Sanomissa (10.2017) kertoi otsikossaan tyyliä mikä on tämän hetken tilanne: ”Eurooppa rakastui halpoihin lentoihin, mutta Finnair ei ole lähdössä mukaan hintataistoon”. Artikkelissaan kerrotaan että irlantilaisella Ryanairilla ja norjalaisella Norwegianilla menee hyvin ja kasvuluvut näyttävät loistavilta. Sen lisäksi Finnairin toimitusjohtaja Pekka Vauramo myöntää suoraan että ”halpalentoyhtiöt näyttävät olevan selvästi kannattavampia kuin monet vanhemmat lentoyhtiöt”. Kuitenkin Vauramo toteaa että ”Finnair on kuitenkin säästynyt pahimmalta paineelta, koska sen liikenteestä miltei puolet tapahtuu Aasian reiteillä, joilla hintakilpailu on yhä maltillista.” Finnair lentää Euroopassa vielä noin 70 kohteeseen. Vauramo ei kerro kuitenkaan haastattelussa, että minkälaiset katteet Finnair saavat kyseisiltä lennoilta. Rivien välistä voidaan tulkita, että kultakaivoksia ne eivät ainakaan ole. Sen sijaan Aasiasta on tunkua, sillä Finnairin liikenteestä miltei puolet tapahtuu Aasian reiteillä. Se on hyvä uutinen Finnairille ja sen kautta Suomen taloudelle. Pekka Vauramo kertoi Taloussanomissa (17.8.2016) myös toisen oleellisen syyn, minkä takia viime vuodet ovat olleet lentoyhtiöille Euroopassa vaikeita. Useita terrori-iskuja on tehty Euroopassa ja ne ovat saaneet turistit perumaan lentonsa Eurooppaan mutta myös Euroopan sisäiset lennot ovat sen myötä laskeneet. Kun otetaan huomioon terrori-iskut ja halpalentoyhtiöt, niin Finnairin ainoa tulonlähde tulee käytännössä Aasian reiteistä.

Kehitysehdotuksia minulla on helppo tehdä, kun Kiinan talouskasvu saa vaurastuvan keskiluokan liikkeelle. Kauppalehti uutisoi 14.4.2016 kuinka kiinalaisturistien määrä kasvaa Suomessa. Nyt Finnair ja Finavia pitäisi hyödyntää tämä Kiinan rikastuminen paremmin. Parannusehdotuksia minulla on muutama. Ensimmäinen niistä tulee Ryanairin kaupallisen johtajan David O'Brienin suusta. Taloussanomien kertoi 8.10.2015 kuinka David O'Brien suorastaan pilkkaa Finnairin osaamattomuutta hyödyntää maantieteellistä sijaintiaan. Sen lisäksi O'Brien moitti Finavian monopolin hintoja kalliiksi ja kilpailukyvyttömiksi. Finavian korkeat hinnat rokottavat myös Finnairin tulosta, joten alemmilla hinnoilla saadaan enemmän kysyntää eli matkustajia, jolloin Suomen talouden yhteinen potti kasvaa (hotellit, ravintolat, liikennekuljetukset ja niiden myötä tulovero ja arvolisävero) ja kaikki hyötyvät siitä. Toinen parannusehdotus olisi lisätä Kiinan ja Suomen välillä suorien lentoja. Finnair voisi avata uusia reittejä Kiinan suurkaupunkeihin. Tällä tavalla voidaan lisätä kiinalaisten matkustajien määrää. Kolmas parannusehdotus olisi infrastruktuurien parantaminen kiillottaminen ja sillä tavalla saataisi kiinalaiset jäämään Suomeen muutamaksi yöksi. Osa kiinalaisista on kauttakulkumatalla muualle Eurooppaan ja Suomi on vain heille välietappi. Suomea kannattaa mainostaa erityisesti sellaisilla asioilla, millä Kiinassa on kova kysyntä. Suomea ei kannata mainostaa millään monumenteilla tai taiteella, sillä Pariisi ja Lontoo menevät kirkkaasti ohi. Sen sijaan Lappi on Suomen kirkkain kruunun jalokivi ja sitä kannattaa

mainostaa kiinalaisille. Ylen uutisissa 7.1.2016 kerrotaan kuinka kiinalaiset ovat löytäneet Lapin ja se on todella hyvä asia. Suurin vetonaula oli tietenkin Joulupukki. Ylen uutisissa kerrotaan että viime vuonna Joulupukin postikonttorissa kävijämäärä oli lähes 390 000 ihmistä ja se oli kaikkien aikojen ennätys. Puolet kävijöistä tuli Kiinasta. Ylen uutisissa haasteltiin Rovaniemen Matkailu ja Markkinointi Oy:n toimitusjohtajaa Sanna Kärkkäistä. Hänen mielestään: ”uusin valtti on varmasti Lapin puhdas ja raikas ilma, joka on nykyään iso valtti matkailulle. Skandinavia on noussut Euroopan pääkaupunkien rinnalle ja kiinalaiset haluavat kiertää pohjoismaita yhteen niputtaen. Suomessa Lappi on Helsingin ohella se kohde, johon kiinalaiset katseensa suuntaavat.” Lappi hieno paikka ja itse en ole koskaan käynyt siellä, mutta uskon että myös revontulet ja Pohjoisen mystiikka luovat tarinankerronnalle uusia ulottuvuuksia. Koska Helsinki-Vantaan lentokenttä on Suomen suurin ja toimivin, niin katseet kääntyvät tässä infrastruktuurien asioissa Lappiin. Ylen uutisoi 18.1.2016 että: ”yksi suurimmista kasvualueista kiinalaisturistien kohdalla on Ivalon lentoaseman ympäristö. Tilastokeskuksen ennakkotiedoista selviää, että kiinalaisten yöpymiset kasvoivat Inari-Saariselän alueella viime vuonna jopa 70 prosenttia.” Koska nostetta on ilmassa, niin Finavia antaa myös oman panoksensa ja laittaa yli 35 miljoonaa euroa Lapin lentoasemiin vuosina 2014–2016. Kysymys on tietenkin se että riittääkö tämä. Ymmärrän tietenkin että kustannustehokkainta on lennättää kiinalaisia ensin Helsinkiin ja sieltä Lappiin ja Ivalon lentoasemalle. Nyt kun Finavia investoi enemmän, niin olisiko mahdollista että saataisi Finnairilta suorat lennot Kiinasta Lappiin. Tällä tavalla saataisi Lappiin todellinen noste päälle ja kiinalaisten loputon asiakasvirta muutettaisi kassavirraksi suomalaisten talouteen. Koska lisälennot tuovat lisää asiakkaita, niin hotellit ovat kovilla. Onneksi suomalaiset ovat tajunneet tämän, sillä Yle uutisoi 20.6.2016 että Rovaniemeen ollaan suunnitteilla yli tuhat petipaikkaa. Samassa uutisessa haastateltiin Santa Parkin toimitusjohtajaa Ilkka Länkistä, joka sanoi yrityksen lähteneen majoitusbisnekseen, koska Santa Parkin työntekijöille haluttiin ympärivuotista työtä ja koska petipaikkojen tarve kävi ilmeiseksi. Länkinen laskeskelee että viime vuoden keväällä he menettivät noin 600 000 euron edestä kauppaa, koska he eivät saaneet niitä turistiryhmiä yhtään mihinkään. Toivon itse että tänä vuonna tuo menetetty mahdollisuus ei toistu, sillä Suomen talous tarvitsee tuon rahamäärän. Vaikka Lappiin kannattaa sijoittaa rahaa, niin ei kannata unohtaa että Etelä-Suomea. Länsiväylälehti kertoi 30.3.2016 että kiinalaiset ovat löytäneet Espoon Nuuksion. Rakentamalla lisää mökkejä Nuuksioon ja kehittämällä Espoota, niin voidaan saada enemmän kiinalaisia Suomeen. Suurin ja mahtavin kehitys oli Länsimetro, joka on tulossa vielä viimeisten uutisten mukaan elokuussa 2017. Olen itse asunut melkein koko elämäni Espoossa ja voin sanoa, että se on hieno kaupunki suomalaisille että kiinalaisille. Minun neljäs kehitysehdotukseni olisi yhteistyö. Ylen uutisoi 15.5.2013 kuinka laivanvarustamot suuntaavat enemmän Kiinan ja Intiaan etsiessään uusia laivamatkustajia.

Helsingin matkailun risteilykoordinaattori Noora Heino kertoo haastattelussa että: ”lentoliikenteessä Helsinki on jo yksi Aasian-liikenteen solmukohdista, samaan suuntaan tähtytään myös laivoilla”. Jos kiinalaiset eivät jaksu tulla laivalla Kiinasta Suomeen, niin he voisivat lentää Suomeen suomalaisilla lentokoneilla ja jatkaa siitä eteenpäin suomalaisilla laivoilla. Yhteistyö eri yritysten kanssa ja Helsingin kaupungin kanssa olisi erittäin tuottoisa ja menestyvä liiketoiminta, jolla saataisi Suomen talous nousuun. Helsingin Sanomat uutisoi (24.10.2014) kuinka Finnairin yhteistyö Marimekon kanssa on saatu hyödynnettyä Suomi-kuvaa maailmalla. Finnairin koneet oli maalattu Marimekon kuvioin ja mielikuvat on rakennettu hyvin matkustajille Suomesta. Muitakin yhteistyökuvioita olisi kehittää muiden suomalaisten yritysten kanssa. Fazer, Valio ja Stockmann ovat varmasti kiinnostuneita tekemään yhteistyötä Finnairin kanssa erilaisissa imago- ja mainosprojekteissa. Toinen yhteistyökuvio olisi suomalaiset pankit ja kiinalaiset pankit. Ylen artikkelissa 10.7.2016 kerrotaan: ” Kiinalainen kuluttaisi ehkä vieläkin enemmän, jos se olisi tehty hänelle nykyistä helpommaksi. Kiinalaisten suosima UnionPay -maksukortti on kuitenkin käytössä vain osassa niistä kaupoista, jotka kiinnostavat kiinalaisia. Maailman kolmanneksi yleisimmän maksukortin ovat ottaneet käyttöönsä ensimmäisinä lentokentän kauppojen lisäksi Helsingin keskustan koru- ja kelloliikkeet sekä laukkukaupat. Niissä on tarjolla kalliita tuotteita, joten asiakkaan käteinen loppuu helposti kesken. Kiinalaiset maksaisivat mielellään myös kännykällä.” Tuo kännykällä maksaminen on tehty Suomessa helpoksi, kiitos siitä lähimaksun ja MobilePayn. Kuitenkin tuon UnionPayn voisi ottaa enemmän käyttöön täällä Suomessa, jolloin se helpottaisi kiinalaisten asioimista. Kyseessä on kuitenkin maailman kolmanneksi yleisin maksukortti. Joskus pitää tehdä yhteistyötä, jos haluaa liiketoiminnan menestyvän. Liike-elämässä pitää olla joustoa ja kuluttajalähtöistä. Tällä tavalla Suomi saisi enemmän maksusuoritteita, jolloin se näkyy Suomen taloudessa lisääntyneenä kulutuksena kiinalaisten matkajien toimesta.

3.5 Viennin yhteenveto

Suomalainen vienti Kiinaan on nykypäivänä paljon arvokkaampaa ja monipuolisempaa kuin ennen. Arvokkuus johtuu siitä, että nykypäivänä harvalla on enää monopoliasemaa, joten taloustieteen teorian mukaan oletetaan että markkinat ovat kilpailulliset. Toisin sanottuna markkinoilla on täydelliset kilpailut. Nokialla ja paperiteollisuudella eivät mene niin kovaa kuin ennen. Kilpailijat ovat ottaneet Nokian kiinni ja taas paperin kysyntä on laskenut digitalisaation myötä. Toisaalta kun kilpailu on kovaa, niin se pakottaa yrityksiä uudistumaan. Mikrotalouden näkökulmasta huonon taloustilanteen aikana Suomen valtiolla ei voi varaa jakaa samalla tavalla vientitukia kuin ennen eli resurssien allokointi ja kohdistaminen pakottaa vientiyritykset sellaisiin tuotteisiin mihin ulkomailla

ja etenkin Kiinassa on todellista kysyntää. Vaikka Suomella on paljon kauppakumppaneita, niin poliittinen tilanne on sulkenut monia ovia Venäjän kanssa. Talouspakotteet ovat jatkuneet pitkään ja suomalaiset vientiyritykset yrittävät paikata Venäjän jättämää aukkoa. Koska Kiinan talous kasvaa enemmän kuin muiden maiden, niin odotettua vientiapua on erittäin luonnollista käydä sieltä hakemassa. Makrotalouden näkökulmasta toinen syy panostaa Suomen vientiin johtuu siitä, että kotimainen kysyntä on heikko ja sen varaan ei voida lähteä rakentaa talouskasvua. Työttömyys on korkealla ja Suomi on sidottu euroon, joten valuutan devalvointikin jää haaveeksi.

Näen itse että Suomella on 6 toimialaa ja yritystä, johon panostamalla ja hienosäätämällä voidaan saavuttaa Kiinasta enemmän markkinaosuuksia ja sen kautta saada enemmän vientieuroja Suomen valtion kassaan. Ensimmäinen yritys on Nokia, joka luopui puhelinvalmistuksesta. Nokia resursoi uudelleen oman työpanoksensa ja nyt se rakentaa verkkolaitteita. Sen lisäksi Nokia panostaa tulevaisuudessa terveydenhuoltoon ja virtuaalitodellisuuteen, missä on nykypäivänä enemmän kysyntää, kun väestön vanhenee Kiinassa. Nokialla on iso patenttisalkku ja sen lisäksi ahkera yritysoston puolella, joten kilpailijat saavat varota Nokian uutta tulemistä.

Kiinalaiset rakastavat ruokaa ja ruokailu on sidottu vahvasti niiden kulttuuriin. Kuitenkin puhtaalle ruoalle ja sen alkuperän jäljittämiseen on ollut erilaisten skandaalien jälkeen hyvinkin haastavaa. Täällä Pohjolassa on ehkä lyhyt viljely- ja satokausi mutta suomalainen ruoka on erittäin puhdasta. Sen alkuperää voidaan jäljittää erittäin tarkasti ja terveystuokien tekeminen on lähes arkipäivää Fazerille. Isoille suomalaisille ruokataloille löytyy markkinarakoa Kiinassa, sillä heidän brändinsä on tunnettu ja maine vielä tallella. Kun isot menee edellä, niin pienet suomalaiset yritykset perässä. Kaura ja kumina ovat suomalaisia valttikortteja ulkomailla ja niihin kannattaa edelleen panostaa.

Pisan tutkimukset ovat osoittaneet että suomalaiset nuoret ovat maailman nokkelimpia. Suomalainen koulutusjärjestelmä on aivan mahtava ja kaiken lisäksi vielä maksuton ja siitä kannustetaan vielä opintotuella. Kuitenkin koulutusleikkaus on tehnyt lommon korkeakoulujen talouteen. Sitä yritetään paikata lukukausimaksuilla. Kuitenkin vastaus ratkaisuun pitäisi olla koulutusvienti. Kysynnän ja tarjonnan laissa, niin mitään ei kannata antaa ilmaiseksi, jos toinen on valmis maksamaan siitä. Suomalaiset korkeakoulut ovat jo tehneet koulutusvientiä Kiinaan ja toivoisin että jatkossa sitä olisi vielä enemmän. Varsinkin koodauksen koulutusvienti on todellinen vientihitti maailmalla.

Suomen puhdas luonto on aivan lumoavan kaunis. Olen asunut Suomessa koko iän ja pitänyt sen puhtautta ja raikkautta lähes itsestään selvyytenä. Kiinassa asia eivät ole samalla tavalla, sillä saastepilvet ja roskainen ympäristö näkyy kaikkialla. Sen lisäksi hanavesi pitää keittää ennen

juomista. Suomalainen vedenpuhdistusteknologia Kemiralta elää parasta hetkeä Kiinassa. Sen lisäksi myös muut suomalaiset cleantech-yhtiöt tekevät tuloaan Kiinaan. Kysyntää on Kiinassa paljon, joten tarjontaan yritetään vastata parhaalla suomalaisella tavalla.

Kiina kaupungistuu samalla tavalla kuin muutkin maat, mutta volyymit ovat ihan eri. Köyhistä maaseudulta muuttaa joka vuosi kaupunkeihin enemmän ihmisiä. Suomalainen Kone rakentaa hissejä Kiinassa ja huoltosopimukset ovat todellisia kultakaivoksia.

Finnair on lennättänyt suomalaisia jo pitkään. Euroopan kilpailu pakottaa Finnairia monipuolistamaan lentoreittejään. Kiina on vastannut kysyntään. Vaikka Suomi ei ole samalla tavalla turistivetonaula kuin Pariisi tai Lontoo, niin Suomi tekee parhaansa omalla tavallaan eli puhtaalla luonnolla. Lähes neitseellinen Lappi ja Rovaniemi ovat suomalaisten matkailun kruununjalokivi, josta vaurastuva kiinalainen keskiluokka haluaa oman osansa. Kiinalaisten lompakkoon pääsee helpoimmin suorilla lennoilla, jota Finnair on koko ajan lisäämässä. Sen lisäksi myös kiinalaisten maksukorttien hyväksyminen tuo lisää tuloja Suomen matkailusektorille.

Kiina suomalaisille nykypäivänä todellinen kultakaivos, mutta myös kultakaivoskin voi romahtaa. Ylen uutiset (13.2.2016) kertoi että Kiinasta ei haeta pikavoittoja. Välillä tullaan kovaa alas ja joskus nousee todella korkealle. Jojo-liikkeeseen kannattaa tottua. Ylen uutisen mukaan jojo-liikettä voi pienentää löytämällä hyvän kiinalaisen yhteistyökumppanin. Sen lisäksi patenttisopimukset kannattaa katsoa kunnolla. Meitä suomalaisia yrityksiä on aika vähän, joten synergiaetu antaisi enemmän neuvotteluvaltaa kiinalaisten asiakkaiden kanssa. Esimerkiksi Kone, Ramirent ja Sato voivat yhdessä ottaa jonkun isomman projektin Kiinassa vastaan. Sen sijaan Finnair, HSL, VR, laivat, Lappi, hotellit ja ravintolat voivat hyvällä yhteistyöllä ottaa kiinalaiset turistit paremmin vastaan ja suuremmissa määrin. Suomalaiset vientiyritykset menestyvät parhaiten ne, jotka vastaavat kiinalaisten tarpeisiin ja uusiin trendeihin parhaiten. Joskus pitää olla muita parempi jossain osa-alueella kuten Nokia ja Finnair. Joskus toisten epäonnistuminen luo mahdollisuuden Fazerille. Myös huono ympäristöpolitiikka avaa ovia Kemiralle ja kattoterassille pääsee Koneen hissillä. Kertaus on opintojen äiti ja tämä on tietenkin suomalaisen koulutusviennin ansiota.

4 Investoinnit Suomessa

Toimiva liiketoiminta ja varsinkin tuore yrittäjyys ei ole ruusuilla tanssimista. Se vaatii kovaa työtä, päättäväisyyttä, vähän onneakin mutta ennen kaikkea rahallista investointia. Sijoittajat sijoittavat

rahaa liike-ideaan ja toivovat sen menestystä. Jos se menestyy, niin sijoittaja voi saada rahalle korvausta koron, osingon tai osakkeen arvon nousun muodossa. Ylen verkkouutisissa vuonna 2011 kerrotaan että noin puolet uusista yrityksistä lopettaa toimintansa muutamassa vuodessa. Tämä tarkoittaa että yrittäjäyys on riskialtista toimintaa ja vaikka valtio tukee yrittäjiä starttirahalla, niin menetetty aika, sosiaalinen häpeä ja julkinen konkurssi lannistavat uudelleenyrittämistä. Nainen ja rikastumisen taito kirjassaan kerrotaan, että moni toimitusjohtaja ei tienaa todellakaan suuria summia ja moni yritys on vain muutaman hengen pyörittämä. Moni yrittäjä investoi omia säästöjä ja pääomaa tulevaan yritykseensä. He ottavat valtavia riskejä, mutta myös antavat itselleen mahdollisuuden isoihin voittoihin. Sen lisäksi yrittäjät tekevät pitkiä päiviä ja paljon töitä. Kullaksen ja Myllyojan kirjassa kerrotaan että: ”yrittäjät pääsevät rahoille myymällä yrityksensä joko isommalle yritykselle tai ulkomaille. Silloin yrittäjätkin voivat rikastua omalla työllä” (Kullas & Myllyoja, 2014, 199).

Laineman kirjassa kerrotaan kuinka tärkeä investointi ja yrityksen perustaminen on Suomessa: ”monet liike-elämän vaikuttajat ovat yhtä mieltä siitä, että Suomen talouselämä on jatkossa vaikeuksissa, ellemme löydä uusia tapoja innostaa ihmisiä perustamaan yrityksiä ja keinoja auttaa lupaavia yrityksiä kasvamaan sekä vahvistamalla niiden osaamista että pääomapohjaa. Erityisen voimakkaasti on asioista puhunut Risto Siilasmaa, itsekkin aktiivinen riskisijoittaja. Hänen mielestään nykytilanteessa sijoittajien on kannattavampaa sijoittaa pörssiosakkeisiin kuin kasvuyrityksiin, sillä pörssiosakkaiden riski-tuottosuhde on parempi. Siilasmaan mielestä Suomesta voisi löytyä tuhatkunta aktiivista bisnesenkeliä eli nykytilanteeseen verrattuna kaksin- tai kolminkertainen määrä ihmisiä, joista jokainen voisi sijoittaa tähän tarkoitukseen ainakin satojatuhansia euroja. Jos normaalia pörssiosakkeisiin sijoittamista verrataan yksityisiin riskisijoituksiin, edellisen myönteinen vaikutus talouteen on yleensä hyvin vähäinen, jos siitä yleensä onkaan, jälkimmäisen sen sijaan merkittävä” (Lainema 2015, 18).

Yrittäjät.fi sivustoilla kerrotaan että ” Suomessa on 283 290 yritystä (Tilastokeskus, Yritysrekisteri 2013) pois lukien maa-, metsä- ja kalatalous. Ne työllistävät 1,4 miljoonaa ihmistä ja tuottavat veroja, joilla maksetaan palveluita kaikille. Yrityksistä 98,9 prosenttia on alle 50 hengen yrityksiä. Jo yli kymmenen vuoden ajan uudet työpaikat Suomessa ovat syntyneet pieniin ja keskiuuriin yrityksiin. Vuosina 2001—2012 yli 250 hengen suuryritykset palkkasivat 7164 henkeä. Pk-yritykset loivat työpaikkoja yli 100 000 hengelle. Yritysten 393 miljardin euron liikevaihdosta yli puolet (55 %) syntyy pk-yrityksissä ja pk-sektorin osuus BKT:sta on runsaat 40 prosenttia.” Tästä huomaamme että pienet ja keskiuuret yritykset (alle 50 hengen) työllistävät todella paljon ihmisiä. Suomi lepää näiden ihmisten päällä ja hengittää näiden työntekijöiden käsien kautta.

Suomen talous kaatuu ja nousee pk-yrityksien mukana. Talousanomissa kerrotaan vuonna 2015 että Elinkeinoelämän keskusliitto kyselyn mukaan teollisuuden investoinnit ovat lisääntymässä Suomessa, mutta ei kuitenkaan riittävä kattamaan pääomakannan kulumista. Myös vuoden 2016 Kauppalehdessä uutisoidaan suorien ulkomaisten investointien kasvusta Suomessa. Kauppalehdessä kerrotaan että ” Suurimpia investointeja olivat saksalaisen Continentalin Elektrobitin auto-ohjelmistojen osto 600 miljoonalla eurolla, Hetzner Onlinen 170 miljoonan ja Soneran eli nykyisin Telian 150 miljoonan euron datakeskusinvestoinnit sekä Nordic Choice -ketjun 120 miljoonan hotelli-investointi Helsingin Jätkäsaareen.” Kauppalehden mukaan jo kolmatta vuotta peräkkäin ovat kasvaneet suorat ulkomaiset investoinnit. Kun trendi näyttää näin hyvältä, niin kuluttajat uskaltavat kuluttaa ja sijoittajat uskaltavat sijoittaa lisää. Kun tulee uusia sijoituksia, niin se luo uusia työpaikkoja ja sen kautta uusia hyödykkeitä. Kuluttajat uskaltavat kuluttaa ja yritykset saavat voittoja. Yritykset ja palkkatyö maksavat veroja. Sillä pyritetään yhteiskuntaa, joka laittaa osan talouden kiertoon esimerkiksi yritystukien muodossa. Kasvava ja luotettava talous houkuttelee uusia ihmisiä yrittäjiksi. Siellä missä on yrittäjiä, niin siellä on myös sijoittajia. Positiivisen kierteen ansiosta talous kasvaa entisestään ja se luo hyvinvointiyhteiskunnalle paremmat toimintamahdollisuudet. Sen takia yrittäjyys on tärkeä Suomelle ja sitä pitäisi tukea.

4.1 teoriaa investoinnista ja startupista

Kun edellisessä teoriaosuudesta puhuttiin maiden välisestä kilpailukyvyistä, niin tässä teoriaosuudesta puhutaan yrityksen välisestä kilpailukyvyistä. Jos Suomalaiset yritykset ovat kilpailukykyisiä ja menestyvät maailmalla, niin sen myötä myös Suomeen saadaan lisää työpaikkoja ja yritykset maksavat enemmän veroja. Tällä tavalla Suomen talous saadaan myös nousuun. Yrityksistä puhuessaan on kuitenkin tärkeää huomioida investointi. Rahoituksen saanti yrityksille ja etenkin aloittaville startupeille elintärkeää. Sen myötä annan puheenvuoron Wahlroosille, joka kertoo upeasti kirjassaan innovaatiosta ja tuottavuudesta: ”Englannin väkiluku kolminkertaistui 1770–1860. Tulot eivät silti romahtaneet eikä nälänhätä puhjennut. Sen sijaan todelliset tulot per capita nousivat jopa 50 prosenttia. Se ei nykymitoin kenties ole paljon, mutta enemmän kuin ainakin edellisinä 600 vuotena. Mihin dramaattinen muutos perustui? Ensimmäinen oli maatalouden tuottavuuden nouseminen, jotta alalta olisi vapautunut työvoimaa teollisuuteen. Sitten oli ruoantuotannon kasvattaminen, jotta voitiin ruokkia väestökasvu. Teollistuminen tarvitsikin täydennykseen jonkinmoisen maatalousmullistuksen, jotta siltä olisi loppunut puhti. Niinpä teollinen vallankumous tulisi oikeastaan ristiä uudelleen tuottavuusräjähdykseksi. Monet tekniikat, jotka nostivat tuottavuutta nopeasti 1700-luvun lopussa ja 1800-luvun alussa, kuten höyrykone,

rautatie ja lopulta lennätin, olivat teollisuuden innovaatioita. Toisissa oli pikemmin kyse uusista viljelymenetelmistä, logistiikan ja markkinoiden kehityksestä ja varsinkin inhimillisestä pääomasta. Maataloustuotannon ylijäämä avasi tilaisuuden luoda teollisuuteen uusia ja kannattavia työpaikkoja ja lisäsi työvoiman kysyntää nopeammin kuin väestökasvu kykeni tuottamaan uutta työvoimaa. Tämä kiihdytti teollisuustyövoiman tuottavuuden nousua entisestään” (Wahlroos 2012, 120).

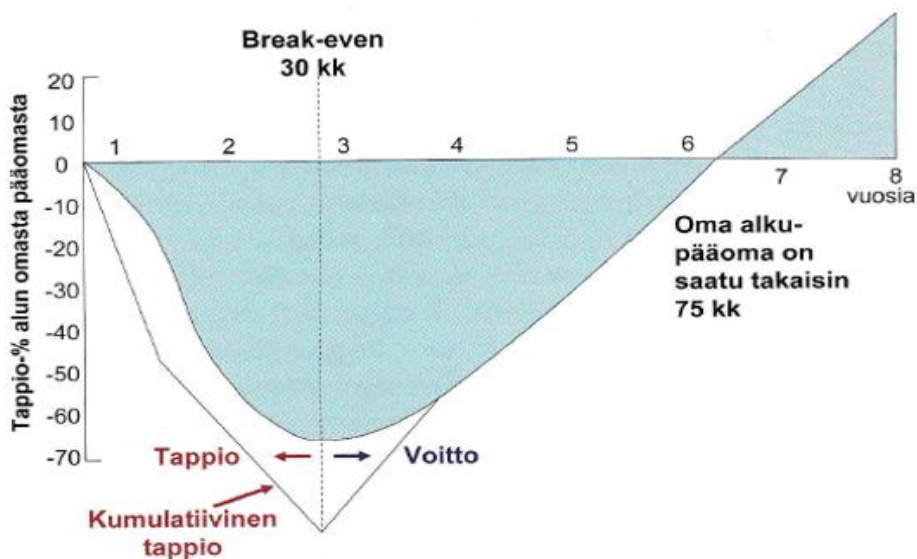
Myös David Landes esittää kirjassaan *The Wealth and Poverty of Nations* tuottavuuden nousun syyksi kolmea periaatetta. Ensimmäinen niistä oli ihmisten taitojen ja työn korvaaminen tehokkailla koneilla. Toinen periaate oli elävien voimanlähteiden korvaaminen elottomilla. Erityisesti sellaiset koneet, joiden lämpö muutettiin työksi ja siten avattiin melkein rajaton energianlähde. Kolmas periaate oli uusien parempien raaka-aineiden käyttö. Erityisesti tässä periaatteessa oli tehokkainta kasvi- ja eläinaineiden korvaaminen mineraali- ja lopulta keinoaineilla (Landes 1998, 186).

Jokainen yritys käy samantlaiset vaiheet läpi elinkaaren aikana. Osa tietenkin kaatuu ja osa menestyy. Matti Laineman kirjassa *Enkeleitä, onko heitä*, kertoo alkavan yrityksen eri vaiheista. Näitä vaiheita on viisi. Riippuen yrityksen menestyksestä, niin osa ei pääse viimeisiin vaiheisiin. Menestyvät yrityksen sen sijaan käyvät kaikki vaiheet läpi. Yrityksen vaiheet ovat liikeidea, siemenvaihe, aloittava yritys, kasvu ja vakiintuminen (Lainema 2015, 18)

Liikeidea vaiheessa perustaja tai perustajat saavat idean, josta voi tulla liikeidea. Toisaalta se saattaa muuttua useaan kertaan ennen eteenpäinviemistä ja ajatus liikeideasta voi olla hyvinkin karkea, ennen kuin sitä lähdetään syventämään siemenvaiheessa (Lainema 2015, 19)

Sekavin ja monitulkinnallisin vaihe yrityksen elinkaareissa on siemenvaihe. Lainema kertoo kirjassaan siitä seuraavasti. Kun yrittäjä uskoo löytäneensä uuden yrityksen perustamiseen riittävän liikeidean, hänen on selvitettävä ideansa toimivuus. Markkinoiden ja ansaintalogiikan löytäminen on keskeisempiä kysymyksiä. Usein kyse on myös prototyypin rakentamisesta idean toimivuuden testaamiseksi. Myös tiimin kokoaminen alkaa usein siemenvaiheessa. Laineman kirjassa mainitaan myös kärsivällisyydessä. Hän antaa esimerkin PayPalin synnystä. Max Levchini ja hänen partnerinsa Peter Thielin yritys keskittyi aluksi kännyköiden maksupalveluiden turvallisuuden kehittämiseen. Siinä he kuitenkin luopuivat ja muuttivat strategiaansa, kunnes kuudes strateginen muutos johti heidät PayPalin perustamiseen. Joissakin tapauksissa liikeidean ja siemenvaihe ovat yhtä ja samaa prosessia. Siemenvaiheen merkitys saattaa olla sitä tärkeämpi, mitä nuorempi ja kokemattomampi yrittäjä on. Siemenrahoitukseen erikoistuneet hautomot ovat esimerkkejä tällaisesta siemenvaiheen kehittämisestä, jonka aikana pyritään varmistamaan siitä, että idean pohjalta voidaan perustaa yritys. Siemenvaiheen merkitys korostuu tuotekehitysprojektissa, jossa

jonkinlainen prototyyppi on välttämätön edellytys seuraavaan askeleen ottamiseksi. Mutta ehkä se tärkein tehtävä on idean toimivuuden osoittaminen. Usein tarvitaan sijoittaja jo siemenvaiheen loppuun viemiseksi. Siitä on erityisesti hyötyä silloin, kun sijoittaja pystyy hankkimaan verkostonsa avulla tietoa, jolla voidaan varmistaa idean toimivuus (Lainema 2015, 19–22)



Kuva 5: Pienen yrityksen kasvupolku (Lähde: Lainema, M. 2011 Enkeleitä, onko heitä?)

Osa yrityksistä jää aloittavan yrityksen vaiheeseen. He eivät hae kasvua tai kansainvälistymistä. Nämä ovat lähinnä yhden tai kahden mikroyrityksiä. Osa yrityksistä hakee aggressiivisesti seuraavaan vaiheeseen eli kasvuun. Lainema kertoo kirjassaan että kovinkaan monet kasvuyritykset eivät pysty yltämään break-eveniin kolmessa vuodessa. Monilla menee jo tuotekehitykseen nuo kolme vuotta ja vasta sen jälkeen päästään nostamaan liikevaihtoa. Kuvasta 1. voidaan tehdä se johtopäätös, että vain harvat yrittäjät pystyvät itse kokoamaan sellaisen pääomapohjan, että se kestää usean vuoden tappioputken. Yrittäjät tarvitsevat riskisijoittajia. Yritykseen liittyvät riskit ovat sitä suuremmat, mitä aikaisemmasta vaiheesta on kysymys. Siemenvaiheen sijoittajan riskit ovat suurimmat. Riski alenee yrityksen tiedon, kokemuksen ja liikevaihdon karttuessa. Yleensä pääomasijoittajalle (venture capital – sijoittaja tai VC-sijoittaja) riskit ovat liian suuria aina kasvuvaiheeseen saakka. He tulevat mukaan vasta siinä vaiheessa, kun tappioita ei enää tehdä ja kyse on kasvun nopeuttamisen vaatimasta lisäpääoman tarpeesta. Samasta kuvasta voidaan tehdä

toinenkin johtopäätöksen. Kasvuyrityksen johtaminen on vaikeaa. Yrittäjän tärkeimpiä kysymyksiä on tiimin valinta. Yhdessä vai yksin? Cohenin ja Feldin mukaan yrittäjyyden kolme tärkeintä menestystekijää ovat ihmiset, ihmiset ja ihmiset. Sama korostuu lähes kaikkien riskisijoittajien kertomuksissa. Ei riitä, että idea on mielenkiintoinen, haastava ja toteuttamiskelpoinen. Aloittavan yrityksen pahimpia ongelmia ovat sen perustajien tai ydintiimin jäsenten väliset ristiriidat. Syynä voi olla erilainen näkemys siitä, millaista yritystä ollaan luomassa, mitkä ovat ensisijaisia tavoitteita. Tai sitten perustajat kokevat, että omistussuhteet eivät olet oikeudenmukaisia. Kasvava yritys pitää rekrytoida lisää ihmisiä. Nimenomaan aloittaviin yrityksiin olisi kyettävä löytämään parhaat mahdolliset ihmiset, mielellään vieläkin fiksumpia kuin perustajat itse. Parhaiden ihmisten löytäminen vie aikaa, ja usein kiirehditään liikaa. Monet uskovat, että parhaat ovat tietotyössä jopa kymmenen kertaa tehokkaampia kuin heikoimmat. Siitä syystä ei pidä pelätä rekrytointiprosessin pidentymistä. Mutta yhtä tärkeätä kuin rekrytoida hitaasti ja huolella, on irtisanoa nopeasti. Heikot työntekijät eivät ole vain heikkoja lenkkejä, he tarvelevät usein myös yrityksen orastavan kulttuurin ja taisteluhengen. Laineman kirjassaan mainitaan mentoreista, joita yrityksen ensikertalaiset perustajat tarvitsevat. Mentorit ohjaavat ja neuvovat heitä. Paras mentori on sellainen, jolla on yritykseen kiinteä suhde. Yksityinen riskisijoittaja on parhaimmillaan erinomainen mentori. Hänet sitoo yritykseen mielenkiinto sen liiketoimintaan, raha jonka hän on investoinut, sekä usko tiimiin. Yhteistyösuhteen kannalta on olennaista, että mentori saa jatkuvasti informaatiota yrityksen toiminnasta, että hän tietää missä mennään ja pystyy etukäteen varoittamaan tietyistä haasteista, joita kokeneena liikkeenjohtajana tietää odottaa yrityksen edetessä kasvupolullaan. Siksi riskisijoittajan ihannerooli onkin toimia hallituksen jäsenenä. Pienet yritykset pystyvät kehittämään innovaatioita huomattavasti kustannustehokkaammin kuin suuret yritykset. Toisaalta suuret yritykset eivät tiettyjä innovaatioita pystyisi edes keksimään, sillä monet uudet ajatukset hautautuvat menneisiin onnistumisiin pohjautuvien vanhentuneiden uskomusten alle (Lainema 2015, 14–28)

Laineman kirjana yrityksen elinkaaren viimeisessä vaiheessa on vakiintuminen, josta hän kirjoittaa seuraavasti. Ensi näkemältä uusi aloittava yritys on vakiintuneisiin kilpailijoihinsa verrattuna alakynnessä lähes kaikessa. Sillä on vähemmän rahaa ja inhimillisiä resursseja, siltä puuttuu uskottavuus ja sen mukana usein johtavat asiakkaat. Mutta pienet, aloittavat yritykset ovat siitä huolimatta pystyneet – ja tulevat jatkossakin pystymään – hämmästyttäviin saavutuksiin. David Cohenin mukaan pääsyy on aloittavan yrityksen nopeus. Ne oppivat nopeammin, ne toimivat nopeammin, ne korjaavat virheensä nopeammin. Niillä on vähän tai ei lainkaan sellaisia uskomuksia, jotka estävät uutta ajattelua, tai jotka hidastavat uusien ideoiden hyväksymistä. Tästä

voi myös päätellä, että nopeuden menettäminen on kohtalokasta jokaiselle aloittavalle yritykselle (Lainema 2015, 29–30)

Aloittava yritys voi saada alkuinvestointia ja pääomaa kolmelta eri taholta. Ne ovat yksityisiä riskisijoittajia, pääomasijoittajia tai julkisia säätiöitä. Laineman kirjassa kerrotaan näistä kahdesta sijoittajasta ja niiden erosta. Yksityisiä riskisijoittajia kutsutaan yleisesti bisnesenkeleiksi. He ovat yksityishenkilöitä, jotka sijoittavat alkavaan yritykseen omaa rahaansa yksin tai yhdessä muiden yksityisten riskisijoittajien kanssa. Rahan lisäksi sijoittaja voi antaa oman osaamisensa yrityksen käyttöön. Tällainen osaamissijoittaja investoi yritykseen työpanoksensa ja saa siitä vastineeksi omistusosuuden, joka tavallisesti realisoituu vasta, kun yritys on menestynyt. Laineman kirjassa mainitaan että yksityisten riskirahoittajien panos vaihtelee Suomessa noin 20 000 – 200 000 euron välissä. Yksityisten henkilöiden sijoitukset kohdistuvat yleensä yrityksen siemen- tai alkuvaiheeseen. Heidän sijoituksiaan voi pitää vaikeana rahana, he eivät yleensä odota nopeaa irtaantumista. Yhdysvalloissa yksityinen riskirahoittaja irtaantuu yrityksestä keskimäärin vasta kahdeksan vuoden jälkeen. Yksityiset sijoitukset jakaantuvat kaikille toimialoille, mutta usein sijoittajilla on toimialan suhteen erityismielityksiä. Yksityiset sijoittajat toimivat tiiviissä yhteistyössä yrittäjän kanssa eri rooleissa, mutta useimmiten hallituksen jäsenenä. Yrityksen ensimmäinen rahoittaja on kuitenkin useimmiten yrittäjä ja hänen lähipiirinsä. Yhdysvalloissa tätä lähipiirirahoitusta kutsutaan termillä FFF: Family – Friends – Fools. Yksityinen riskisijoittaja on usein perustajien ensimmäinen lähipiirin ulkopuolinen sijoittaja. Monesti, ainakin Suomessa, julkisen rahan saaminen edellyttää riittävää omaa pääomaa, ja lisäpääoma saadaan usein riskisijoittajalta. Tällaisten alkuvaiheen sijoitusten riski on erittäin suuri. Useimmat yksityisten sijoitukset tehdään osakesijoituksina, eli sijoittaja saa tietyn osuuden yrityksestä. Sijoitusten korkea riski johtaa siihen, että yksityinen riskirahoittaja seuraa hyvin tiukasti yrityksen kehitystä. Siten hän varmistaa, että hänen tuomansa raha käytetään mahdollisimman tarkoituksenmukaisesti aloittavan yrityksen menestyksen turvaamiseen (Lainema 2015, 49–50)

Pääomasijoittajat – joista käytetään myös nimitystä venture capital – sijoittajat (VC) – astuvat kuvaan yleensä myöhemmin yrityksen kasvuvaiheessa. Näiden ammattimaisten sijoittajien edeltäjät olivat alun perin rikkaita teollisuismagnaatteja, Yhdysvalloissa esimerkiksi Rockfellerit sijoittivat rahaansa lupaaviin yksityisiin yrityksiin. Pääomasijoittajat syntyivät kuitenkin vasta toisen maailmansodan jälkeen. Idean keksijänä pidetään Ralph E. Flandersia, joka oli Federal Reserve Bank of Bostonin toimitusjohtaja. Ensimmäinen alan yritys ARD perustettiin vuonna 1946. Vuosikymmenen lopussa se oli investoinut muutamiin start-up ja myöhemmän vaiheen kasvuyrityksiin. Kasvu oli kuitenkin suhteellisen hidasta, kunnes 1980-luvulla sijoitukset

viisikymmenkertaistuivat ja alan kasvu kiihtyi. Viimeisten parin vuosikymmenen aikana venture capital – yritykset ovat siirtyneet rahoittamaan yritysten kasvua, jossa riskit ovat pienempiä. Samalla niiden minimisijoitukset ovat merkittävästi nousseet monestakin syystä, Suomessakin useisiin miljooniin euroihin (Lainema 2015, 51)



Kuva 6: Sijoittajan ansaintatavoitteet ja sitoutuminen liiketoimintaan (Lähde: Lainema, M. 2011 Enkeleitä, onko heitä?)

Yksityisen ja riskisijoittajan ja pääomasijoittajan eroissa Laineman kirjassa tulkitaan kolmella erolla. Pääasiallinen ero on se, että yksityinen riskisijoittaja sijoittaa yritykseen omaa rahaansa ja pääomasijoittaja toisten rahaa. Toinen asia on että lähipiiriin rahoittajat eivät yleensä ole aktiivisesti mukana yrityksen toiminnassa ja heidät onkin sijoitettu kuvan vasempaan alaruutuun. He ovat varmasti sitoutuneet yrittäjään tai yrittäjiin, mutta eivät välttämättä itse liiketoimintaan. He ovat lähteneet mukaan auttaakseen yrittäjää toteuttamaan unelmaansa, eivätkä he todennäköisesti odota enempää kuin saavansa rahansa joskus takaisin kohtuullisella koralla. Kolmas ero on se, että pääomasijoittajat eivät lähde mukaan, elleivät he näe mahdollisuutta saada panoksensa takaisin ainakin kymmenkertaisena, mieluiten vieläkin paremmalla tuotolla. Vaikka hekin pyrkivät tukemaan yrittäjää, heidän sitoutumistaan ei voi pitää kovin korkeana. Hyvin nopeasti heidän tavoitteensa siirtyy irtaantumisen nopeuttamiseen, joka ei aina ole yrittäjän ensisijainen intressi. Siitä huolimatta he tuovat mukanaan toimialan osaamista ja arvokkaita kontakteja. He saattavat vaihtaa toimitusjohtajaa hyvinkin nopeasti, elleivät ole tyytyväisiä yrityksen kehitykseen. Toisaalta

he pystyvät uskottavuudellaan houkuttelemaan mukaan sellaisia osajia, joita yrittäjillä ei ilman heidän apuaan ole edellytyksiä rekrytoida (Lainema 2015, 51–53)

Yrityksen perustaminen ei ole Suomessa kovin vaikeaa. Minulla on itsekin henkilökohtaista kokemusta toiminimen perustamisesta, mutta sen tähdenlento jäi kovin lyhyeksi. Perinteisen yrityksen perustamisen lisäksi on myös startup. Kullaksen ja Myllyojan kirjassa 2014 kerrotaan että Suomi on yksi startup-yrittäjyyden kärkimaita. Viime vuosina startup-yrityksiä on syntynyt erityisesti teknologia-alalle, tarkemmin katsottuna informaatio- ja peliteollisuuteen (Kullas & Myllyoja, 2014, 200–201).

Helsingin sanomissa vuonna 2014 kerrotaan lyhyesti ja ytimekkäästi startupista maallikoille: ”Startupit eroavat muista uusista yrityksistä siten, että idea on luoda skaalautuvaa eli monistuvaa ja nopeasti kasvavaa liiketoimintaa. Tavoitteet ovat kovat, ja yrittäjät houkuttelevat sijoittajia puheilla maailmanluokan menestyksestä.” Voitto ei aina tule heti, sillä Kullaksen ja Myllyojan kirjassaan kerrotaan ”Startup-yritys ei kovinkaan usein tuota voittoa, mutta sen liikeidea on niin hyvä, että erilaiset rikisijoittajat ja bisnesenkelit ovat valmiita sijoittamaan yritykseen” (Kullas & Myllyoja, 2014, 201). Siinä missä perinteisellä yrittäjyydellä tarkoitetaan kahvilan tai ravintolan perustamista, niin startupit ovat lähtökohtaisesti kovan kasvun yrityksiä, joita yritetään viedä koko Suomeen, mutta myös maailmalle. Startupeille ominaista on myös tuotekehitys ja erityisesti tietokone- tai mobiilisovellukset. Niitä on helppo kopioida/valmistaa ja myydä yli rajojen. Tunnetuimmat tarinat ovat Clash of clans ja Angry birds, jota on ladattu yli 3 miljardia kertaa (Forbes 2015). Tämän kyseisen Helsingin sanomien uutisen otsikko kertoo myös kovalla ja karulla kielellä startup ja yrittäjyyden haasteista, sillä yli puolet start upeista epäonnistuu. Riski on tässäkin toiminnassa lähes välttämätön. Investopedian sivuilla kerrotaan taloustieteellisesti, että riski ja voitto kulkevat käsi kädessä. Sitä suurammat riskit on liiketoiminnassa, niin sitä suuremmat voitot ovat. Yrityksen voitoista maksetaan veroja. Keskisuomalaisen 2015 julkaisemassa uutisessa kerrottiin että Verottajan mukaan Supercell maksoi yhteisöveroja viime vuonna huikeat 174 miljoonaa. Suomen verottaja mutta ennen kaikkea Suomen kansa tarvitsee näitä tarinoita, sillä Rovion ja Supercellin myötä ovat monet nuoret haaveilleet oman yrityksen perustamisesta ja seuraavat näiden jalanjalkia.

4.2 Rahoituksen ongelmakohdat ja haasteet

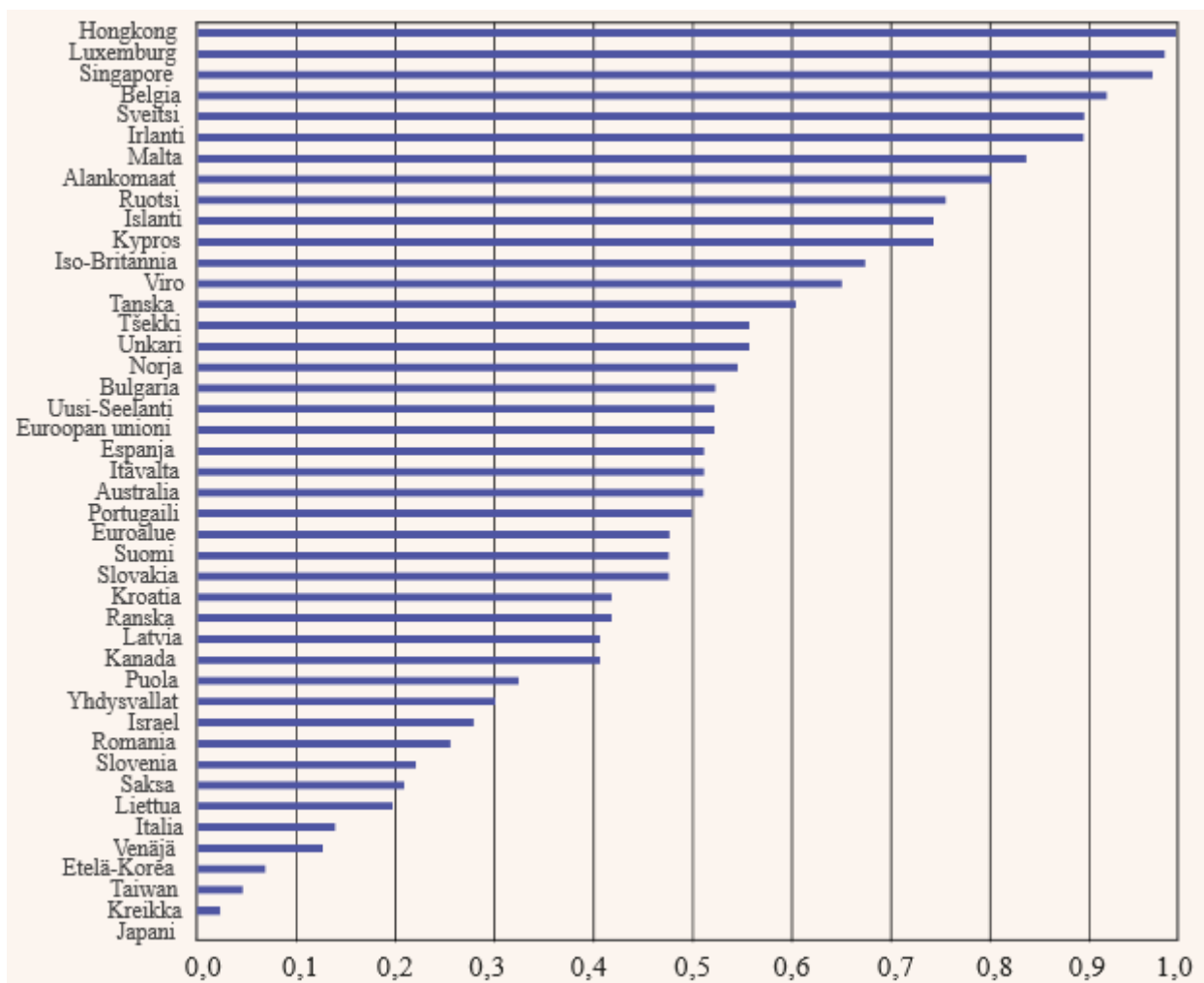
Laineman kirjassa kerrotaan kuinka uusia yrittäjiä ohjaamaan hakemaan rahoitusta kolmen F:n turvin: Family, Friends & Fools. Lainema kertoo että: ”Alkurahoitus löytyykin useimmiten ystäviltä, sukulaisilta tai muilta hyväuskoisilta. Tämä alkupanos kuluu nopeasti ja lisää rahaa

tarvitaan, ennen kuin voidaan edetä markkinoilla. Parhaan avun tällaisessa tapauksessa tuo monesti yksityinen riskisijoittaja ja heistä käytetään nimitystä bisnesenkeli” ((Lainema 2015, 12).

Lainema kertoo kirjassaan kuinka vaikeaa rahoituksen saanti voi tosiaankin olla ja se on todella kilpailtua bisnesenkeleiltä: ”yksityinen riskirahoittaja lähtee mukaan keskimäärin yhteen kymmenestä hänelle tarjotusta yrityksestä. Ennen päätöstä hän yleensä tutkii tarkemmin kolmea kohdeyritystä. Yhdysvalloissa pääomasijoittaja ei tuhlaa ensimmäiseen kohtaamiseen kuin puoli tuntia tai enintään tunnin. Tällöin sijoittaja keskittyy selvittämään, vastaako kohde hänen kriteerejään. Amerikkalainen sijoittaja ilmoittaa välittömästi, ellei yritys täytä kriteerejä, sillä tapaamisen pitkittäminen ei ole kummankaan kannalta mielekästä. Usein sijoittaja saattaa ohjata yrityksen tapaamaan toista sellaista sijoittajaa, jota yritys voisi kiinnostaa (Lainema 2015, 115).

Investoinnin houkuttelu on tärkeää, mutta myös osaavien henkilökunnan saaminen. Esimerkiksi jos saa jonkun tutkimusryhmän Suomeen, niin rahoitus tulee perässä. Valitettavasti tämä on tällä hetkellä utopiaa Suomessa, sillä Yle uutisoi (13.10.2015) että Euroopan muuttoliikeverkosto (EMN) on julkaissut raportin. Näissä raporteissa käy ilmi, että Suomi ei saa houkuteltua EU:n ulkopuolelta tulevia korkeakoulutettuja maahanmuuttajia. Sen lisäksi myös investointien hankkimisessa Suomi on ollut passiivinen. Euroopan muuttoliikeverkosto on EU-jäsenmaissa sekä Norjassa toimivista jäsenistä muodostuva tutkimus- ja tiedonvaihtoverkosto. Sen mukaan yksi Suomen ongelmista on liian monimutkainen oleskelulupajärjestelmä. Byrokratia ja tahmeus vaikeuttavat työntekijöiden, yrittäjien ja investointien tuloa maahan. Valitettavasti ulkomaisen työvoiman tarpeellisuudesta puhuminen on tällä hetkellä hyvin vaikeaa. Tämä johtuu siitä, että Suomeen saapuu todella paljon turvapaikanhakijoita. Samaan aikaan myös huono taloudellinen tilanne on pitänyt työttömyyden korkealla. on korkealla tasolla. Työ- ja elinkeinoministeriön mukaan Suomessa oli 2015 elokuun lopussa yhteensä 346 700 työtöntä työnhakijaa. Sisäministeriö arvioi että Suomeen saapuisi noin 50 000 turvapaikanhakijaa. Näiden lukujen valossa ulkomaisen työvoiman houkuttelu on poliittisesti hankalaa. Ylen uutisissa kerrotaan että kuitenkin korkeasti koulutetut osaajat ja sijoittajat voisivat kuitenkin luoda innovaatioita ja vauhdittaa talouttamme. Professoriliito ja Tieteentekijöiden liitto ovat arvostelleet päätöstä yliopistojen rahoituksen leikkauksesta. Liittojen mukaan leikkaukset tekevät Suomesta vähemmän kiinnostavan kohteen ulkomaisille osaajilla ja myös suomalaiset lahjakkuudet tähyävät entistä useammin ulkomaille. Liitot ovat saaneet viestejä jäseniltä ja trendinä on ollut se, että lahjakkaat tutkijat ovat siirtymässä tai jo siirtyneet pois Suomesta niihin maihin, joissa panostetaan tutkimukseen. Tämä on erittäin valitettavaa Suomen tulevaisuuden kannalta. Liitoissa toivotaan että hallitus ymmärtäisi, että yliopiston rahoituksen leikkauksilla se sahaa omaa jalkaansa. Olen tästä asiasta täysin samaa mieltä. Investoinnin

varjopuolina on myös se, että jos Suomeen ei saada tarpeeksi rahoitusta uusiin projekteihin, niin ihmiset muuttavat pois. Kreikasta on lähtenyt talouskriisin aikana paljon ihmisiä pois ja samaa alkaa olla Suomessa. Yle uutisoi (27.10.2015) kuinka Suomalaisten työnhaku ulkomailta näyttää yleistyvän. Työ- ja elinkeinoministeriöstä kerrotaan että tarkkoja tilastoja lähdön syistä ei kuitenkaan ole. Kuitenkin jonkinlainen tuntuma on olemassa, sillä työllisyystilanteen ollessa huono, niin muuttajien määrä nousee. Tilapäisemmin tai pysyvämmiin muuttavat etenkin ne nuoret, joiden on vaikea saada koulutusta vastaavaa työtä. Tämä ei ole tietenkään ensimmäinen kerta, sillä Ylen uutisissa kerrotaan että moni muistaa vielä 60- ja 70-luvun vaihteen muuttoaalton Ruotsiin. Tuolloin lähdettiin usein lattiataason työntekijöiksi. Nyt hakeudutaan erikoistuneisiin ammatteihin, eivätkä muuttajien määrät ole läheskään samalla tasolla kuin 40–50 vuotta sitten. Kohdemaita ovat varsinkin Euroopan suurimmat maat, kuten Saksa, Ranska ja Iso-Britannia. Myös Ruotsiin ja Viroon on paljon menijöitä. Korkeasti koulutetut nuoret ovat tavallisesti kielitaitoisimpia ja tottuneita matkustamaan. Ammatillisen koulutuksen käyneetkin saattavat lähteä, mutta korkeasti koulutettuja harvemmin, usein juuri vähäisemmän kielitaidon takia. Tästä uutisesta näkyy että, jos Suomi ei saa lisää investointeja, niin maa tyhjenee suomalaisista veronmaksajista. Sen lisäksi nämä tulevaisuuden veronmaksajat ovat saaneet ilmaisen koulutuksen Suomessa. Tätä Suomen talous ei kestä eli valtio maksaa koulutuksen ja kukaan ei maksa veroja. Ei tarvitse olla ekonomisti, jotta huomaa tämän mielettömyyden.



Kuva 7: Ulkomaisten suorien sijoitusten houkuttelevaisuusindeksi (Lähde: eurojatalous.fi 1.4.2015)

Suomi sijoittuu 44. maan vertailussa noin puoleenväliin. Listan viisi ensimmäistä maata eivät ole ainakaan elinkustannuksiltaan Suomea halvempi. Kevyempi verotus yhdistää listan seitsemän ensimmäistä maata. Verotus vaihtelee eri maittain, mutta taloustieteessä rationaalinen käyttäytyminen ohjaa ihmisiä optimaalisiin ratkaisuihin. Tässä tapauksessa yritykset hakeutuvat hyvinkin tietoisesti sinne maahan missä on alhaisin verotus. Vuonna 2013 Helsingin Sanomissa rahoituksen apulaisprofessori Jim Stewart kertoo että ”Irlanti houkuttaa kansainvälisiä yrityksiä. Niiden tarpeisiin räätälöidään hämäriä verojärjestelyjä”. Tässä uutisessa kerrotaan että Applen tytäryhtiö ei ole maksanut viimeisen neljään vuoteen yhtään veroja ja samaan aikaan yhtiön nettotulos oli hämmästyttävät 22,5 miljardia euroa. Vuonna 2016 tammikuussa Kauppalehti uutisoi, että EU on ryhtynyt puuttumaan yritysten verosuunnitteluun. Voimme tavallaan ajatella, että tämä vero-ongelma ratkaistiin Suomen hyväksi. Tämä on sellainen tekijä, mihin Suomi ei voi vaikuttaa, joten toivon että EU:n toimenpiteet laskevat osan maista listalla ja samalla nostavat Suomen

muutaman pykälän ylöspäin houkuttulevaisuusindeksilistalla. Epäreilu kohtelu verotuksessa vääristää kilpailua ja Suomi on ollut tässä häviävänä osapuolena.

Toisena asiana on tietenkin investoimiseen liittyvä perimmäinen syy eli voiton tavoittelu. Tietenkin on voittoa tavoittamattomia tahoja, mutta niistä puhutaan myöhemmin. Sijoittajat haluavat sijoituksilleen vastinetta, sillä he joutuvat ottamaan suuria taloudellisia riskejä. Aikaisemmin on mainittu, että tilastojen mukaan yli puolet startupeista ei lähde lentoon. Tämä tarkoittaa että suurin osa sijoittajista jää nuolemaan näppejään. Tietenkin projekteja ja yrityksiä on monenlaisia. Euro ja talous sivustolla kerrotaan että ”Kansantalouden näkökulmasta ulkomaiset suorat sijoitukset ovat ennen kaikkea tapa rahoittaa taloudessa harjoitettavaa yritystoimintaa. Ulkomailta saatuja suoria sijoituksia voidaan pitää edullisena rahoitusmuotona edellä lueteltujen hyötyjen lisäksi myös siksi, että kyse on käytännöllisesti katsoen kokonaan oman pääoman ehtoista tai siihen verrattavasta rahoituksesta. Näin ollen suorista sijoituksista aiheutuu kansantaloudelle rahoitusmenoja vain tuottavasti toimivien sijoituskohteiden osalta.” Tämä tarkoittaa että tuottavia ja toimivia sijoituskohteita rahoitetaan hanakammin, koska ne hyödyttävät kansakuntaa eniten. Vuonna 2016 Ylen uutisissa kerrotaan, että amerikkalainen professori Ira Kalb toivoisi Suomen entistä enemmän markkinoivan itseään ulkomaille. Ira Kalbin mukaan Suomessa on paljon hyviä tuotteita ja osaamisia, mutta niitä ei osata markkinoida. Näen tässä ison ongelmakohdan, sillä houkuttelevuus lisää sijoittajien määrää Suomessa. Myös Laineman kirjassa mainitaan houkuttelevuus ja kerrotaan yksinkertainen esimerkki toteutuksineen: ”yrityksen lopullinen tavoite on rakentaa asiakkaita houkutteleva tuote. Joku on muistuttanut, että jos asetat juustonpalan hiirenloukkuun, jätä tilaa myös hiirelle. Siksi on syytä jatkuvasti seurata hiiren käyttäytymistä. Dave McClure korostaa, että start-up-yrityksen on pystyttävä tekemään samaan aikaan kahta välttämätöntä asiaa: on tehtävä asiakkaat onnellisiksi ja samalla tehtävä rahaa (Lainema 2015, 34).

Kauppalehdessä (11.4.2016) haastateltiin Ziqi Zhu, joka on pekingiläisen ZParkin Suomen-toimiston johtaja. Tiedepuisto ZPark on Kiinan Piilaakso, Zhongguancun. Rahoitusta tulee osittain valtiolta samalla tavalla kuin Tekes rahoittaa innovaatioita Suomessa. Zhun mukaan yli 40 prosenttia Kiinan innovaatioista ja innovaatiokaupoista syntyy Zhongguancunissa toimivassa 20 000 yrityksessä. Kauppalehdessä haasteista ja ongelmista puhuminen, niin Zhun mielestä suomalaisten pitäisi kuitenkin hioa ihmissuhde- ja myyntitaitojaan. Hän painottaa myös, että Kiinassa verkostot ovat koulutusta tärkeämpiä. Mielestäni tämä on sellainen asia mihin korkeakoulut ja jopa lukiot voisivat ottaa vinkiksi. Suomalaiset ovat välillä hiljaisia eikä osaa small talkia, joten sitä pitää treenata koska jopa asiakkaat vaativat sitä.

Toisinaan myös yhteiskunnalla on suuri merkitys yrittäjyyteen ja yrityksen perustamiseen. Rahallinen tuki ei ole ainoa esimerkki, vaan myös ilmapiiri. Minna Ruckensteinin kirjassa Start up kerrotaan erään haastateltavan sanovan Suomesta olevan hyvä maa. Kuitenkin tämä kyseinen JoAnn ei voisi asua yhteiskunnassa, missä ei arvosteta yrittäjyyttä. JoAnnin mielestä yrittäjyyden tukeminen johtaa kaikkein suurimpaan hyvinvointiin, koska se ei luo sosiaalipummeja eikä tue keskinkertaisuutta (Ruckenstein, 2002, 67).

Yle uutisoi (21.1.2014) kuinka startupin rahoitusmuoto yleistyy Suomessa. Tavallisemmin Joukkorahoituksella on kerätty kansalaisilta rahaa hyväntekeväisyyteen tai elokuvien tekemiseen. Nykyään osakepohjainen joukkorahoitus on hiljaa noussut yhdeksi rahoitusvaihtoehdoksi pienyrityksille. Tämä tarkoittaa että listaamattomat yritykset hankkivat joukkorahoituksella rahaa yksityisiltä piensijoittajilta ja antavat vastineeksi yhtiönsä osakkeita. Osakepohjainen joukkorahoitus sopii parhaiten sellaisille kasvuyrityksille, jotka ovat edenneet jo sen verran, että voivat vakuuttaa tavallisenkin piensijoittajan liiketoimintansa kasvupotentiaalista. Finanssivalvonnan Toimistopäällikkö Esa Pitkänen sanoo Ylen uutisessa, kuinka riskipitoisempaa tällainen joukkorahoitus on verrattuna muihin. Riskit ovat suuremmat kuin pörssisijoittamista jos senkin takia, että yhtiöistä saatava informaatio on puutteellisempaa kuin listatuissa yhtiöissä. Tällä hetkellä Suomessa toimii muutamia rahoitusyhtiöitä, jotka auttavat listaamattomia kasvuyrityksiä hankkimaan pääomia. Suuremmat yhtiöt Vauraus Suomi, Invesdor ja Venture Bonsai. Tamperelainen ohjelmistoyritys Piceasoft sai osakepohjaisella joukkorahoituksella 1,5 miljoonan euroa. Piceasoft on entisten Nokian työntekijöiden perustama yritys. Yritys aloitti toiminnan vuonna 2012. Piceasoftin tavoitteena ovat kansainväliset markkinat. Tähtäimenä ovat nyt jo Euroopasta ja Kiinasta. Joukkorahoitusmuoto antaa piensijoittajille mahdollisuuden tukea yritystä, johon he uskovat menestyvän. Pienistä puroista syntyy ajan myötä iso joki.

4.3 Kiina sijoittajana, Kiinan sijoitukset Suomessa ja rahoituksen saaminen Kiinasta

Suomen pankin julkaisussa vuonna 2012 kerrottiin Kiinasta sijoittajana: ”Kiinan ulkomaiset sijoitukset ovat kasvaneet voimakkaasti viime vuosina. Tämä kehitys on nostanut esiin huolia siitä, että Kiina lisää vaikutusvaltaansa maailmantaloudessa ”epäreilulla” tavalla. Esimerkiksi raaka-aineiden lähteiden hankkiminen Afrikasta on herättänyt epäilyjä kiinalaisten yritysten toimintatavoista kehitysmaissa. Kiinan suorien ulkomaisten sijoitusten tilastoja tarkasteltaessa näyttää kuitenkin siltä, että Kiinan ulkomaiset sijoitukset suuntautuvat eniten Kiinan lähialueille, mikä on myös sopusoinnussa ulkomaisia sijoituksia koskevan tieteellisen kirjallisuuden kanssa.

Lisäksi kiinalaiset yritykset tekevät sijoituksia halutessaan laajentaa toimintaansa uusille markkinoille. Virallisten tilastojen mukaan eniten suoria sijoituksia on tehty palveluihin, ei suinkaan raaka-ainesektorille. On kuitenkin huomattava, että pääomaliikkeiden tilastointi on varsin haastavaa kaikissa maissa, ja vaihtoehtoiset laskelmat Kiinalle osoittavat, että raaka-aineiden osuus suorista sijoituksista saattaakin olla tilastoitua selvästi suurempi. Kiinan suorat sijoitukset ulkomaille lähtivät kasvuun vasta 2000-luvun puolivälissä. Sitä ennen ulkomaille suuntautuneet sijoitukset olivat alle 10 miljardia dollaria vuodessa, eli alle 0,1 % bruttokansantuotteesta. Samaan aikaan suorien sijoitusten virta Kiinaan oli 3-5 prosenttia BKT:sta vuosittain. Kiinan suorien sijoitusten kasvu 2000-luvun jälkipuoliskolla oli erittäin nopeaa, ja Kiina nousikin nopeasti yhdeksi maailman suurimmista ulkomaisten suorien sijoitusten lähteistä. Vuonna 2010 Kiinan ulkomaiset suorat sijoitukset (noin 69 miljardia dollaria) olivat jo suurempi kuin Japanin sijoitukset (56 mrd. USD) sekä lähellä Ranskan suoria ulkomaisia sijoituksia (84 mrd. USD). On tietenkin huomattava, että koska Kiina on integroitunut maailmantalouteen suorien sijoitusten kautta vasta hyvin myöhään, suorien ulkomaisten sijoitusten kanta on monissa maissa paljon suurempi kuin Kiinassa. Kiinan ulkomaisten sijoitusten kasvu on ollut luonteva osa Kiinan talouden nousua ja sen integraatiota maailmantalouteen. Kuvio 2 näyttää positiivisen yhteyden per capita BKT:n (ostovoimapariteeteilla korjattuna) ja ulkomaisten suorien sijoitusten BKT-osuuden välillä. Rikkaammat maat tekevät enemmän suoria sijoituksia ulkomaille. Tällä tavalla ajateltuna Kiinan suorien sijoitusten nopea kasvu näyttäytyy varsin loogisena osana Kiinan elintason nousua ja lisääntyvää integraatiota maailmantalouteen. Virallisten kiinalaisten tilastojen mukaan Kiinan suorat ulkomaiset sijoitukset ovat keskittyneet hyvin selvästi muihin Aasian maihin - etenkin Hongkongiin - sekä joihinkin veroparatiiseina tunnettuihin valtioihin. Vuoden 2010 lopussa Kiinan tekemien suorien sijoitusten kanta oli 317 miljardia dollaria, ja tästä noin 200 miljardia oli Hongkongiin tehtyjä sijoituksia. Seuraavina ulkomaisten sijoitusten listalla ovat Brittiläiset Neitsytsaaret (23 mrd. USD) ja Cayman-saaret (17 mrd. USD). Suorien sijoitusten kanta Australiassa on kahdeksan miljardia dollaria, Yhdysvalloissa sekä Etelä-Afrikassa neljän ja viiden miljardin dollarin välillä. Tällä tavoin jaoteltuna on vaikea nähdä todisteita esimerkiksi siitä, että kiinalaiset yritykset suuntaisivat sijoituksensa normaalia enemmän vaikkapa Afrikkaan. Samanlainen johtopäätös voidaan tehdä, jos suoria sijoituksia tarkastellaan sektoreittain. Noin puolet suorien sijoitusten kannasta (152 mrd. USD) on tehty rahoitussektorille ja yrityspalveluihin. Kaivannaissektorin osuus kaikista sijoituksista on vain 14 %. Näin tarkasteltuna julkinen keskustelu esimerkiksi raaka-ainelähteiden hankinnasta näyttää jonkin verran liioitellulta” (Suomen pankin julkaisut, 2012, 18–20).

Sarasteen ja Lehbergerin kirjassa Nälkäinen lohikäärme kerrotaan että ”Kiinan valuuttavaranto on vuoden 2010 lopussa jo 3000 miljardia Yhdysvaltain dollaria. Sen arvioidaan noin kaksinkertaistuvan joka toinen vuosi. 2020 valuuttavaranto voi olla jo 10 biljoonaa dollaria. Kuvaavaa on, että talouskriisin aikana valuuttavaranto kasvoi 400 miljardilla dollarilla. Tämä kertoo siitä, että kiinalaiset tuotteet menevät kaupaksi edelleen hyvin etenkin Yhdysvalloissa. Vuonna 2020 Kiina voisi 10 biljoonalla dollarillaan ostaa aika monen maan pörssit tyhjäksi. Se voi tehdä siis melkoisia strategisista sijoituksista näin halutessaan. Eikä Volvon ostaminen jää varmasti ainoaksi automarkkinoilla. Tällä hetkellä suurin osa Kiinan varannoista makaa dollarisidonnaisissa Yhdysvaltalaisissa velkakirjoissa” (Saraste & Lehberger, 2010, 190).

Myös Björn Wahlroos kommentoi kirjassaan Kiinaa sijoittajana vahvan talouskasvun ansiosta: ”Kiinasta oli tullut eräänlainen maailman pankkiiri, joka osti valtavat määrät velkapapereita Yhdysvaltojen valtiovarainministeriön huutokaupoista ja kokosi niistä maailman suurimman valtion investointirahaston (Wahlroos 2012, 15).

Radio86 verkkosivuilla kerrotaan että ”Kiina on investoinut viime vuosina entistä enemmän ulkomaille. Kiinan kauppaministeriön mukaan viime vuonna tammi-syyskuun välillä kiinalaisyrietykset investoivat 130 maahan lähes 41 miljardia dollaria muita kuin finanssialan sijoituksia. Tampereen pormestari Timo P. Niemisen mielestä kiinalaiset voisivat myös investoida enemmän Tampereelle. Timo P. Nieminen kertoo, että Kantonin teknillinen yliopisto on kiinnostunut yhteistyöstä Tampereen teknillisen yliopiston kanssa, mutta koulutusyhteistyötä ei ole vielä.

Kauppalehdessä kerrotaan (11.4.2016) että Yhdysvaltalaisten Baker & McKenzien ja Rhodium Groupin tuoreella raportilla. Sen mukaan kiinalaiset valtiolliset ja yksityiset yritykset investoivat Eurooppaan ennätyselliset 23 miljardia dollaria ja Yhdysvaltoihin 15 miljardia vuonna 2015.

Kiinalaiset näkevät Suomen loistavana maana, johon kannattaa investoida. Suomella on toimiva julkinen sektori, puhdas luonto ja korkeasti koulutettu väestö. Kauppalehti kirjoittaa nasevalla otsikolla ”Kiinalaisten rahahanat Suomeen aukeavat”. Siinä kerrotaan että kiinalaisten investointien määrä Suomeen on kasvanut ja kasvaa yhä. Kauppalehdessä kerrotaan että kiinalaisinvestointeja on karkeasti kahdenlaisia: joko haetaan skaalattavaa suomalaisteknologiaa Kiinan markkinoille tai etsitään kasvun lähteitä Kiinan ulkopuolelta, esimerkiksi Euroopasta. Moni suomalainen yritys on päässyt jo kiinalaisen rahan makuun ja perässä tulee monia. Kauppalehden uutisessa (11.4.2016) että skaalaamisesta esimerkki on ilmanpuhdistusyritys Lifa Air, jonka tuote on massatuotteistettu Kiinan markkinoille ja joka sai 21 miljoonaa euroa investointeina. Raumalainen Ivis-

ohjelmistoyhtiö Progman taas ostettiin jalansijan saamiseksi Euroopasta. Tietyt alat ovat selkeästi kiinalaisten sijoittajien suosikkeja. Suomessa heitä kiinnostaa teknologia, ict, digitalisaatio, terveysteknologia ja cleantech. Kauppalehden mukaan Huawei sijoitti 70 miljoonaa euroa t&k-keskukseen Helsinkiin. Oulu on houkutellut paikkatietovälittäjä Wuda Geoinformaticsia ja puolijohdevalmistaja Spreadtrum Communicationsin perustamaan yksikkönsä kaupunkiin. Myös hakukonejätti Baidu sijoitti 10 miljoonaa euroa oululaiseen paikannusteknologiastartupin IndoorAtlasin. Huhtikuun alussa National Silicon Industry Group kertoi ostavansa piikiekkoja valmistavan Okmeticin. Turkulainen laivasuunnittelija Deltamarin taas on ollut jo pidempään kiinalaisomistuksessa. Yhteensä Suomeen tuli vuosina 2012–2015 Golden Bridge -ohjelman myötä investointeja noin 200 miljoonan euron edestä. Investointeja on tullut muitakin reittejä. Suomessa toimii tällä hetkellä noin 50 kiinalaisomisteista yritystä. Investointisummat ovat toistaiseksi pieniä, mutta kasvavia. Esimerkkinä kiinalaiskuhinan lisääntymisestä Suomessa on myös se, että viime vuonna Pekingin patenttitoimisto avasi haaran Helsinkiin. Kauppalehdessä kerrotaan myös että Tiedepuisto Zparkilla on Espoon lisäksi toimistoja vain Lontoossa ja Münchenissa. Viime vuonna ZPark oli rahoittamassa kasvuyritystapahtuma Slushin ensimmäistä tapahtumaa Kiinassa. Samassa tilaisuudessa Suomi ja Kiina sopivat perustavansa 40 miljoonan euron innovaatorahaston, joka sijoittaa Suomen, Pohjoismaiden ja Itämeren alueen teknologiayrityksiin.

Ylen uutisissa kerrotaan (11.4.2016) Salosta ja sen pelastamisesta. Tarkoituksena olisi yrittää herättää henkiin Nokian vanhat toimitilat ja alkaisi valmistaa matkapuhelimia siellä. Tällä kertaa kiinalais-amerikkalaisen yrittäjän, Turing Robotic Industriesin (TRI) toimitusjohtaja Steve Chaon johdolla. Saloon on jäänyt paljon entisiä Nokialaisia ja tämä uutinen herättää heissä varmasti ilon aihetta. Samalla Salon kaupungit johdossa istuvat henkilöt availevat iloisesti samppanjapulloja.

Vuonna 2017 alkoi ainakin Suomen osalta todella hyvin, kun puhutaan kiinalaisten sijoituksista tänne Pohjolaan. Ylen uutisissa (2.2.2017) kerrottiin että: ”kiinalainen rahastoyhtiö Shenzhen aikoo sijoittaa Savonlinnan biodieseltehtaaseen ja Kouvolan bioetanolitehtaaseen yli 200 miljoonaa euroa. Sopimus on tarkoitus allekirjoittaa maaliskuussa. Tehtaat ovat tuotantovalmiina kesäkuussa 2019. Sijoitus jakautuu melko tasan Savonlinnan ja Kouvolan kesken eli silloin kummankin osuus olisi noin 100 miljoonaa euroa. Kouvolassa bioetanolitehdas sijoittuisi Myllykosken paperitehtaan entisiin tehdastiloihin.” Vaikka tehtaat valmistuvat vasta vuonna 2019 niin yhtiö arvioi, että biodieselillä ja -etanolilla on Kiinassa valtavat markkinat. Sen lisäksi Ylen uutisissa kerrottiin että yhtiö on kiinnostunut myös Suomen uusista energianlähteistä, koulutuksesta, terveydenhuollosta ja tietotekniikasta. Näille aloille kiinalainen rahastoyhtiö Shenzhen aikoo tehdä investointeja. Toinen samankaltainen liike Kiinasta päin kerrottiin Ylen uutisissa (18.10.2016) että: ”Kemin

biojalostamon tonttikauppa allekirjoitettiin. Kemin kaupunginvaltuusto hyväksyi tonttikaupan tiistaina kun kauppakirja allekirjoitettiin Kemin kaupungintalolla. Sopimuksen mukaan Kemin kaupunki myy Ajoksen tontin 2 550 000 eurolla”. Mikrotaloudessa puhutaan signaloinnista ja tämä tonttikauppa on erittäin konkreettinen vaihe kohti lopullista investointipäätöstä. Tietenkin signaloimisesta on Ylessä uutisoitu (22.7.2016) tähän hankkeeseen kuinka Euroopan komission myöntämä investointituki on vahva ja poliittinen signaali Kiinan valtiolle. Kiinalaisen Kaidin Kemiin suunnittelema biojalostamo sai Euroopan komissiolta 88,5 miljoonan euron investointituen.

Marika Mäkelä Finprosta kertoo Kauppalehdessä (11.4.2016) että kiinalaisraha pitää nähdä nimenomaan mahdollisuutena mennä Kiinan markkinoille. Mäkelä kertoo: ”kun ottaa mukaan kiinalaisen rahaston tai teollisen sijoittajan, joka on valmis konkreettisesti tukemaan menoa markkinoille, bisnes voi avautua nopeammin ja oikealla tavalla.” Mäkelän mukaan rahastojen kirjo on Kiinassa valtava. Pitää vain löytää oikea rahasto, jolla on hyvä historia ja käytännön kokemusta. Mäkelän kommentteista huomaa, että joskus kiinalaisen rahan vastaanottaminen on jossain tilanteessa ainoa keino päästä Kiinan markkinoille. Hyvän kiinalaisen yhteistyökumppanin löytäminen on tietenkin haastavaa mutta loistavia paikkoja niiden löytämiseen on olemassa, jos mukana on nimekkäitä sidosryhmiä. Hyvänä esimerkkinä rahoituksen saaminen Kiinasta on erilaiset rahoitus- ja pääomasijoitustapahtumat. Kauppalehti kertoi (11.4.2016) suomalaisen yrityksen onnenpotkusta, sillä Lifa Air löysi kiinalaiskumppanin pääomasijoittajien tapaamisessa Kiinassa. Siinä olivat järjestäjinä Finpro ja Tekes. Lifa Air on erikoistunut ilmanpuhdistukseen ja sillä on Kiinassa kysyntää. Oma ehdotukseni olisi lisätä näitä tapahtumia Kiinassa että Suomessa. Tapahtumien lisääminen on kuitenkin tiettyjen toimijoiden vastuulla, joten tarkennan kehitysehdotustani siihen, että Suomen valtio voisi tukea suomalaisia kasvuyrityksiä saamaan rahoitusta ja etenkin saamaan rahoitusta Kiinasta. Suomessa mahtavin paikka kohdata sijoittajia on Slush-tapahtuma. Slushin verkkosivuilla kerrotaan että Slush on kansainvälinen vuodesta 2008 järjestetty teknologia- ja kasvuyritystapahtuma, joka järjestetään vuosittain Helsingissä. Tietenkin tapahtumassa on sijoittajia, mutta Suomen valtio ja Slush voisivat järjestää kyseiseen tapahtumaan tai erilliseen tapahtuman juuri kiinalaisille sijoittajille. Porkkana pitää tietenkin olla suomalaisia startup-yrityksiä, jotka lanseeraavat tuotteitaan Kiinaan tai suunnittelevat vientiä Kiinaan. Tapahtumien kannalta myös erilaiset ohjelmat voivat olla hyviä suomalaisille kasvuyrityksille. Esimerkkinä Finpron Growth Capital Program on oiva esimerkki valtion avusta tulla auttamaan. Tämä Finpron ohjelma keskittyy löytämään ulkomaalaiset sijoittajat Suomen kasvuyrityksille. Finpron ohjelman kohdemaat ovat Kiina Lähi-Itä, EU, USA ja Japani. Ehdotukseni voisi olla että

Trumpin päästyään Yhdysvalloissa valtaan, niin tuon USA:n osuuden voisi laittaa Kiinaan, sillä kertoimet onnistumisen voivat olla huomattavan korkeammalla kuin Yhdysvalloissa.

Laineman kirjassa korostetaan myös kontaktien merkitystä: ”henkilökohtaiset verkostot ovat tärkeä lähde. Yrittäjän on muistettava kertoa sijoittajan etsimisestä ystävilleen ja entisille kollegoilleen. On selviä näyttöjä siitä, että sijoittamisen kynnys alenee merkittävästi, jos tieto kohteesta on saatu tutusta lähteestä. Koskaan ei voi tietää etukäteen, kuka tuntee riskisijoituksista kiinnostuneen henkilön. Yrittäjän ei myöskään pidä unohtaa lakimiehensä, tilitarkastajansa, tilitoimistonsa tai muiden yhteistyökumppaniensa verkostoja. Vaikka kyseinen kontaktihenkilö ei itse olisikaan kiinnostunut investoimaan yritykseen, hän saattaa tuntea jonkun toisen, joka voisi olla kiinnostunut. Tällaisesta kontaktista saattaa lähteä vyöry, joka ratkaisee pääoman tarpeen. Jokainen tuntemasi sijoittajaverkostojen jäsen voi auttaa löytämään oikean profiilin omaavan sijoittajan” (Lainema 2015, 109–110). Oma ehdotukseni on oman aktiivinen myyminen. Käyn itse monissa erilaisissa tapahtumissa ja yritän verkostoitua erilaisten ihmisten kanssa. Sen lisäksi käytän aktiivisesti Linkediniä. Ymmärrän että Kiinan talous ja markkinat ei ole kaikille erikoisalana, joten sen takia harvoille osaajille kasaantuu paljon projekteja ja työtarjouksia. Suomessa on muutamia paikkoja, missä tarjotaan konsultaatiota yrityksille, jotka lähtevät Kiinaan. Mainittakoon PwC ja KPMG. Vaikka näitä yrityksiä on vain muutamia, niin heidän pitäisi markkinoida ja myydä enemmän tätä palvelua asiakkaille. Sen lisäksi kysyntä on kasvamassa päin, joten markkinoille voisi hyvin tulla lisää Kiinaan erikoistuneita konsulttifirmoja. Enemmän yrityksiä markkinoilla tarkoittaa enemmän kilpailua ja se hyödyttää kuluttajia eli suomalaisia yrityksiä, jotka suunnittelevat Kiinan markkinoille lähtöä.

Laineman kirjassaan mainitaan Finnverasta ja sen mahdollisuuksista: ”Finnveralla on rekisterissään noin 130 yksityistä riskisijoittajaa. Finnvera arvioi aloittavia yrityksiä ja valitsee muutamia, joihin se on kiinnostunut sijoittamaan yksityisten sijoittajien mukana. Nämä yritykset saavat esitellä tavoitteitaan, liikeideaansa ja näkymiään verkoston bisnesenkeleille ((Lainema 2015, 110). Vaikka tapahtumia ei olisi koko ajan kellon ympäri missä sijoittajat ja yrittäjät tapaisivat toisiaan, niin Finnveran rekisteri yksityisistä riskisijoittajista on oiva maaperä. Sen päälle voi rakentaa yhden kehitysehdotukseni joka olisi vähän kuin sosiaalinen seurahaku Tinder. Toimintaperiaate on ehkä liiketoimintamielessä enemmän Pockethunt, missä työnantaja ja työntekijät etsivät toisiaan. Kuitenkin tykkään enemmän tuosta vertauksesta Tinderiin, sillä se ainakin toimii ja medianäkyvyys on siinä maailmanlaajuinen. Minun ehdotuksessani olisi samankaltainen toimintamuoto eli yrittäjät ja rahoittajat kohtaisivat toisensa. Siinä Yrittäjät laittavat oman ”yrityksen profiilinsa” tähän mobiilisovellukseen muutamalla mainoslauseella ja mainosvideolla. Sitten rahoittajat vetävät

mobiilisovelluksessa sormella näytöstä joko vasemmalle tai oikealle eli jatkoon tai ei. Tämä Tinder-versio olisi tässä tapauksessa kehitysidea A. Sen lisäksi kehitysidea B olisi samankaltainen, mutta Tinder-valikoimisperuste korvataan julkisella huutokaupalla eli joukkorahoituksella. Vaihtoehto A:ssa valitsijoina olisi muutama harva rikas yksityissijoittaja. Heillä on tietenkin intressissä enemmän voitollinen ja kaupallinen. Sen sijaan vaihtoehto B:ssä on kaikille avoin joukkorahoitus. Siinä ihmiset voivat laittaa itselleen sopivan rahamäärän. Enemmän rahaa sijoittanut saa enemmän tuotetta tai Premiumin tuotteen. Korkeimman hinnan maksanut lennätetään lentokoneella tapaamaan yrityksen perustajia ja he voivat illallistaa ravintolassa. Tällaisia ideoita on tullut vastaan minulle ainakin Kickstarterissa. Valitettavasti lentokonelennot ovat vain Yhdysvaltojen sisällä eli he eivät lennä minua Suomesta asti. Tämä suunnitelma A ja suunnitelma B kohdennetaan Suomeen ja Kiinaan. Tietenkin kun mennään Kiinaan niin työkieli pitää olla englanti tai kiina. Silloin joutuvat kaikki sovellukset ja ohjelmat kääntämään kiinankieliseksi.

Ruckensteinin kirjassa eräs haastateltavana henkilö kertoi tavan jolla saa lähes varmasti rahoitusta yrityksen perustamiseen. Tämä henkilö oli Alain: ”Hän päätyi töihin yrityshautomoon, jota pyöritettiin sekä yksityisten että EU-rahoituksella. Alain luki yrityssuunnitelmia ja arvioi niiden toteuttamiskelpoisuutta. Hänen mielestään hautomon tärkein – ja eettisesti arveluttavin – työ oli miettiä erilaisia tapoja lypsää Euroopan komissiolta rahaa yritysprojekteihin. Se oli erittäin helppoa. Komissio antoi projektirahat, kun puolet rahoituksesta oli koossa. Mutta hepä olivatkin ovelia. He eivät hankkineet puolia rahoista, vaan yksinkertaisesti sanoivat, että projekti tulisi maksamaan kaksi kertaa sen verran kuin se oikeasti maksoi. Näin komissio tietämättään rahoitti koko projektin (Ruckenstein 2012, 108–109)

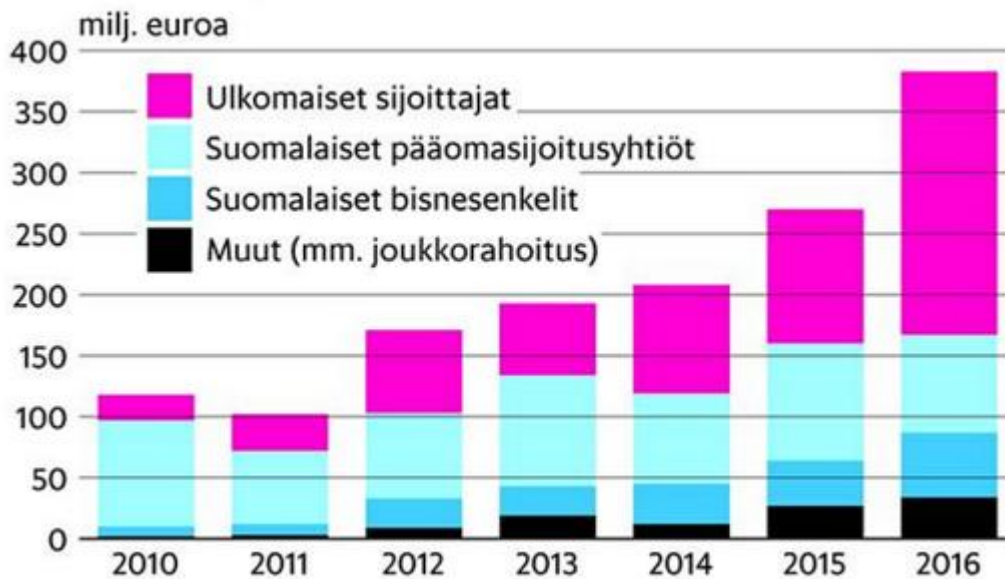
4.4 Startupin mahdollisuudet

Wahlroos kertoo kirjassaan kilpailusta ja teknologian tuomasta mahdollisuudesta: ”Teknologia vaikuttaa tietenkin melkein kaikkiin kustannuksiin. Informaation käsittelyn, median televiestinnän ja varsinkin internetin kehitys on alentanut huomattavasti tiedonhankinnan ja siinä ohessa rinnakkaisten ostoneuvottelujen hallinnan kustannuksia. Internetissä välikäsiä ei enää tarvita. Niinpä sillä on toistaiseksi ollut suurin vaikutus liikeyrityksiin, jotka tuovat yhteen syvän informaationkuilun aiemmin toisistaan erottamat kaupan osapuolet. Tyypillisimpiä esimerkkejä ovat arvopaperi- ja vakuutusvälittäjät, kiinteistö- ja matkatoimistot ja lentoyhtiöt. Yhtiöiden aiemmin suoraan tarjoamat palvelut ovat nyt tarjolla verkossa paljon pienemmin transaktiomaksuin tai hintaeroin. Teknologian kehitys on myös painostanut palveluntuottajia supistamaan perinteisiä

jakeluverkkojaan. Suorat verkkokaupat ovat kaventaneet monen meklarin liiketoimintaa, mutta vaikuttaneet myös vakuutus- ja lentoyhtiöiden sekä suurten pankkien arvopaperiosastojen fyysisten myyntiverkkojen supistamiseen. (Wahlroos 2012, 222).

Vaikka suurin osa suomalaisista ja maailmalla olevista startupeista kaatuu, niin pieni osa selviää ja vielä pienempi osa menestyy. Viime aikoina myös Nordea on lähtenyt näihin karkeloihin mukaan ja tukenut omalla osallaan startup-toimintaan Suomessa. Nordean sivuilla (30.8.2016) kerrotaan: ”yli 200 startup-yritystä eri puolilta maailmaa haki mukaan Nordea Accelerator-ohjelmaan. Hakijoiden joukosta mukaan valittiin 19 yritystä, joille on tarjottu mahdollisuutta tulla jatkotyöstämään finanssiteknologiaan liittyviä liikeideoitaan Nordean Helsingin ja Tukholman toimitiloihin. Nordea järjestää Accelerator-ohjelman nyt toista kertaa. Hanke on suurin lajissaan Pohjoismaissa. Ensimmäinen Nordea Accelerator järjestettiin talvella 2015 - 2016. Tuolloin mukana olleet startupit saivat yli 600 000 euroa uutta rahoitusta. Nordea on jatkanut yhteistyötä kahden ohjelmassa mukana olleen yrityksen kanssa (Jenny ja Feelingstream). Nordea Accelerator on intensiivinen 12 viikon ohjelma.

Helsingin Sanomat uutisoi (13.3.2017) että suomalaisiin aikaisen vaiheen yrityksiin sijoitettiin viime vuonna uutta riskirahaa 383 miljoonaa euroa. Määrä kasvoi 42 prosenttia vuodesta 2015, Suomen enkelisijoitusyhdistys Fiban ja Suomen pääomasijoitusyhdistys FVCA kertoivat yhteisessä tiedotustilaisuudessaan Helsingissä maanantaina. Rahoituksesta 216 miljoonaa eli suurin osa euroa tuli ulkomaisilta sijoittajilta. Määrä yli kaksinkertaistui edellisvuodesta. Kotimaisia pääomasijoituksia tehtiin rahastojen kautta 80 miljoonaa ja bisnesenkeleiden sijoituksia 53 miljoonaa. Muiden kuten joukkorahoituksella kerättävän riskirahoituksen määräksi arvioitiin 34 miljoonaa euroa. Enkelisijoittajayhdistys Fiban puheenjohtaja Torsti Tenhunen sanoi, että Suomea voi lukujen valossa kutsua jo ”Startup Nationiksi” eli kasvuyritysten kansakunnaksi. Enkelisijoittajat ovat lisänneet yhteistyötä muiden pohjoismaiden, virolaisten ja eurooppalaisten enkelisijoittajien kanssa. Tenhunen mukaan suomalaiset enkelisijoittajat ovat oppineet sijoittamaan ja luottamaan omaan asiantuntemukseensa. Riskejä myös hajautetaan aktiivisesti. Alla oleva näyttää kuinka kasvuyritysten rahoitus on muuttunut vuosien aikana.



Kuva 8: Kuvassa on kasvuyritysten rahoitusosuudet eri tahoilta (Lähde: Helsingin Sanomat 13.3.2017)

Vaikka Suomi on pieni maa, niin haluan ruokkia unelmia ja uskoa suomalaiseen tinkimättömyyteen ja kovalla sisulla tehtyyn työhön. Me voidaan nousta suosta, me voidaan menestyä ja me voidaan saavuttaa meidän tavoitteet. Haluan edelleen uskoa ja sanoa vielä 20 vuoden päästä tuleville jälkipolville, että Suomi on edelleen maailman paras paikka elää.

Moni meistä kohtaa elämässään lausahduksen ”Hyvän tahdon pelejä ja suomalainen voittaa aina”. Vaikka kyseessä on selvästi tunnistettava RAY:n ja Veikkauksen sloganit, niin sloganit jäävät elämään historiaan vaikka RAY, Veikkaus ja Fintoto yhdistyivät vuoden 2017 alussa. Kuitenkin tarkoitan tässä hyvän tahdon peleillä suomalaisia huippufirmojen Rovion ja Supercellin pelejä. Ne ovat takoneet kahisevaa ja tuoneet suomalaiselle yhteiskunnalle kaivattuja verorahoja. Yle kertoi valtavasta uutisesta (11.1.2016) suomalaisille peliyhtiöille, jotka odottavat isoa tilipäivää: ”Kiinan yritys-elämää syvästi tunteva, Shanghain suomalaisen kauppakamarin toiminnanjohtaja Oskar Helling kuvailee toista Kiinassa meneillään olevaa voimakasta ilmiötä, mobiililaitteiden valtakautta. Hellingin mukaan teknologialoikka on huima. Kaupungissa asuva kiinalainen hoitaa ostoksensa, taksin tilaamisen ja lentoliput mobiilisti. Tietokoneitten ja läppäreitten aika alkaa olla ohi, samoin muovisten maksukorttien aika. Ostotapahtuma hoidetaan alusta loppuun mobiililaitteella. Mobiililaitteilla tehty kauppa kasvaakin Kiinassa nopeasti. Kiinasta on muotoutunut digitaalisen kuluttamisen kärkimaa”. Supercell ja Rovio ovat vieneet peliä ulkomaille ja kiinalaiset pelaavat

niitä mielellään. Jos poimitaan Supercellin tarina tähän, niin Helsingin Sanomat (15.10.2013) kertoivat suomalaisten unelmaa: ”Supercellin nykyiset omistajat myyvät 51 prosenttia yhtiöstä internet- ja mobiilioperaattori SoftBankille sekä peliyhtiö GungHolle 1,5 miljardilla dollarilla eli noin 1,1 miljardilla eurolla”. Eikä siinä kaikki vielä, sillä Supercellin nykyarvo on noin 2,2 miljardia euroa. Supercellin arvo on lähes nelinkertaistunut sitten huhtikuun. Yhtiö on kahdessa vuodessa noussut lähes tyhjistä yhdeksi maailman menestyvimmistä peliyhtiöistä. Clash of Clans ja Hay Day ovat Supercellin pelejä. Ne ovat yksi suosituimpia ja tuottoisimpia mobiilipelejä maailmalla. Talouselämä tiputti (21.6.2016) kuitenkin suurimman uutispommin: ”Suomalainen peliyhtiö Supercell vaihtoi omistajaa. Kaupasta kertoo Softbank tiedotteessaan. Sen mukaan Softbank myy 72,2 prosentin osuuden yhtiössä 7,3 miljardilla dollarilla. Ostajana toimii kiinalaisen nettijätti Tencentin johtama sijoituskonsortio. Myyjänä on japanilainen Softbank, joka osti yhtiön enemmistön vuonna 2013. Kauppahinta tekee siitä Suomen yrityshistorian suurimman myynnin. Vuonna 2013 Nokian kännykkätoiminta myytiin Microsoftille reilulla 5 miljardilla eurolla. Kaupan myötä Supercellin markkina-arvo nousee 10,2 miljardiin dollariin eli noin 9,0 miljardiin euroon.” Sen lisäksi Supercellin perustaja kertoo haastattelussaan että: ”Ensimmäinen (eurooppalainen) decacorn eli kymmenen miljardin startup tulee Suomesta. Olen ylpeä, että juuri Suomesta pääsemme ensimmäisinä tähän”. Samalla Paananen kertoo että yhtiö pitää pääkonttorin Suomessa ja maksaa veronsa Suomeen. Sen lisäksi Paananen ja kumppanit laittavat 200 miljoonaa hyväntekeväisyyteen. Tämä on suomalainen menestystarina, mistä tehdään varmasti kotimainen elokuva.

Tähän tarinaan on vaikea saada enempää onnellista loppua. Kuitenkin oma kehitysehdotukseni olisi tarjota lisää tuotteita erityisesti kiinalaisille, nyt kun medianäkyvyys ja brändi ovat kohdallaan. Rovio ja Supercell voisivat lanseerata pelin juuri kiinalaisille ja näin saada lopullisesti paikka kiinalaisten himopelaajien sydämessä. Esimerkiksi Suomen Kalevala ja Suomen Lappiin sijoittuvat tarinat voivat olla kiinalaisille hyviä teemoja. Sen lisäksi peliin voidaan lisätä joku kiinalainen henkilöhahmo, niin se on kirsikka kakun päällä. Sen lisäksi pelien avulla voidaan markkinoida Suomea kiinalaisille matkailukohteena. Suomen matkatoimistot ja valtiovarainministeriö kiittää. Myös erilaiset oheistuotteet ja elokuvat ovat oiva mahdollisuus avata lisää kiinalaisia markkinoita. Tällä hetkellä pelit ovat kuumaa tavaraa, mutta myös normaali IT-ohjelmointi ja IT-palvelut ovat suomalaisissa yrityksissä erittäin korkealla tasolla. Rikastua ja menestyä voi tosiaankin yritysmyyntillä, kuten Supercell teki. Toinen kehitysehdotukseni tästä aiheesta minulla olisi yritysmyynti. Talouselämä uutisoi (16.2.2017) kuinka suomalainen Idean Enterprises myytiin Ranskaan. Ostaja oli Capgemini. Tällä digimuotoiluyhtiöllä on 170 työntekijää ja yrityskaupoilla he

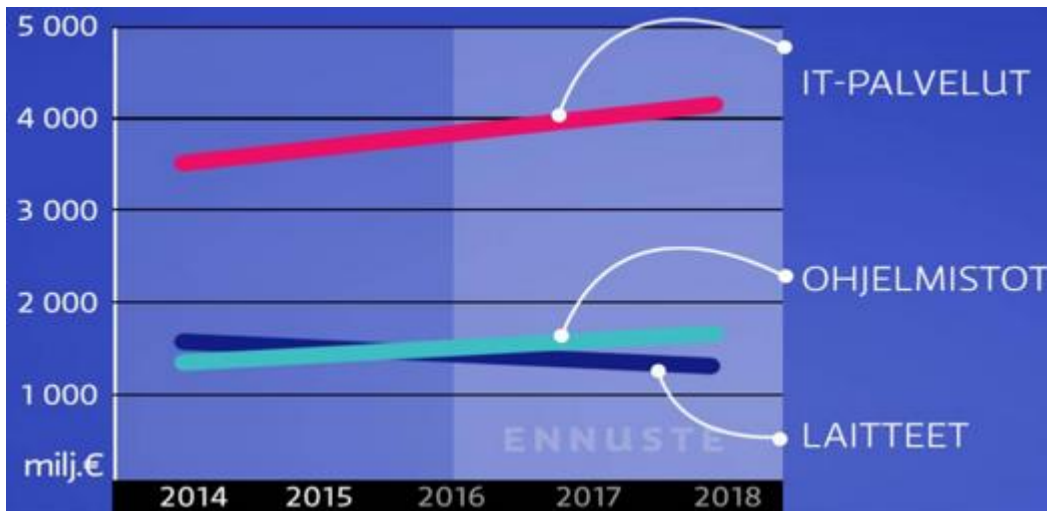
haluavat lisätä henkilökunnan määrää. Toinen syy yrityskaupoille oli se, että Ideanilla on nyt mahdollisuus päästä samoihin projekteihin IBM:n, Swatchin ja Airbusin kaltaisten yhtiöiden kanssa. Yrityskauppojen synergiaedut ovat mittavat ja ne avaavat suomalaisille yrityksille enemmän kansainvälisiä markkinoita.

Helsingin Sanomat kertoi (28.1.2016) eräästä ResQ-nimisestä palvelusta, jonka kautta ravintolat ja kahvilat myyvät lounasruokaa lähialueella liikkuville. ResQ:n toimitusjohtaja Tuure Parkkinen kertoo Helsingin Sanomien haastattelussa: ”lounastarjoilu päättyy ravintoloissa yleensä kello kolmen aikaan. Jäljelle jääneet annokset nostetaan välittömästi kylmään. Sen jälkeen palvelun käyttäjät voivat tilata annoksia sovelluksen avulla. Ravintolat pakkaavat annokset valmiiksi ja asiakas hakee sen itse kyseisestä ravintolasta. Sen sijaan, että menisi kaupan kautta kotiin kokkaamaan päivällistä, voi hakea valmista ruokaa kotimatalla melkein raaka-aineiden hintaan. ResQ:n kautta tilattavien annosten hinnaksi tulee 3–6 euroa”. Helsingin Sanomien uutisessa kerrotaan että suurimmat hävikit tulevat buffetravintoloista, mutta myös normiravintolat valmistavat enemmän ruokaa lounasaikaan kuin asiakkaat haluavat ostaa”. Haastattelun lopussa Parkkinen kertoo vielä, että sovellukseen on vielä tulossa mahdollisuus tallentaa omat ruokavaliot, jolloin sivusto näyttää vain niihin sopivat annokset, sekä valita suosikkiravintoloita. Vaikka pelaamalla ja IT-palveluilla voi takoa isoja voittoja, niin myös suomalaisten kehittämällä sovelluksilla ja etenkin mobiilisovelluksilla on kova kysyntä. Tämä johtuu siitä, että IT-puolella asiat voidaan helposti kopioida. Oikeuksien ja lisenssien myynti ulkomaille on helppo. Sen takia Ylen uutinen (31.5.2016) oli hienoa kuultavaa. Ylen uutisessa kerrotaan kuinka Finnvera antoi 25 000 euron lainatakauksen ResQ clubille. Yrityksen toimitusjohtaja Tuure Parkkinen kertoo kuinka paljon Finnveran apu oli helpottanut ja nopeuttanut heidän toimintaan. Nyt ResQ-palvelussa on noin 20 000 käyttäjää ja 150 tarjoajakumppania. Palvelua ollaan avaamassa myös Ruotsissa. Myös Finnvera hyötyy tästä, sillä se yrittää nyt samaa toisella uudistetulla tuotteella eli vekselitakuulla. Sen tavoitteena on saada vauhtia pienten ja keskisuurten yritysten vientiin. Nyt Suomen vienti on keskittynyt muutamiin toimialoihin ja valtaosaltaan suuryrityksiin. Pienten ja keskisuurten yritysten osuus on vain noin 15 prosenttia koko viennin arvosta. Vekselin kerrotaan soveltuvan parhaiten alle kahden miljoonan euron kauppoihin. Finnveran liiketoiminnanjohtaja Jussi Haarasilta kertoo Ylen uutisessa haastattelussa että: ”Suomi tarvitsee ilman muuta lisää pk-viejiä, ja pienet vientikaupat ylipäättään aiempaa yksinkertaisempia rahoitusmahdollisuuksia. Monimutkaiset luottoasiakirjat ja niiden korkeat kustannukset ovat usein esteitä pienimpien kauppohen rahoitukselle. Vekselitakuussa olemme huomattavasti keventäneet vaatimuksiamme sekä viejältä että pankilta”. Minun kehitysehdotukseni olisi viedä ResQ-palvelu Kiinaan. Sen lisäksi myös muita mielenkiintoisia suomalaisten kehittämiä

sovelluksia olisi syytä harkita vientiin Kiinaan. Suurimmat kustannukset ovat sovelluksen kehittäminen ja aikaan vievin prosessi on sovelluksen testaaminen. Nyt kun ResQ on todettu olevan todella hyväksi minun ja Talouselämänkin (17.2.2017) puolesta. Käytän itse ResQ säännöllisesti ja koska elämässä on muutakin kuin ruoanlaittoa. Talouselämä listasi nyt Suomen 10 kuuminta startup-yhtiötä, joista yksi on tämä ResQ. Tämän kaltaiset sovellukset tulevat olemaan kuumaa kamaa Kiinassa.

Tietokone-ohjelmia, sovelluksia ja mobiilipelejä ovat olleet hyviä startupin aiheita. Välillä on esiintynyt muutamia puhelimiakin. Kuitenkin yllätyin itsekin kun Yle uutisoi (27.11.2016) että Suomessa kaksi eri yritystä on kehittänyt tietokoneen. Tämä tietenkin herättää ihmisissä toivoa Suomi-tietokoneen paremmasta tulevaisuudesta. Ensimmäinen yritys on nimeltään Eve Tech, joka on perustettu Helsingissä vuonna 2014. Yrityksen kehittämä Eve T1 -tabletti on myyty noin 2000 kappaletta ja se testasi menestystään alle 200 euron hintaisten tablettien sarjassa. Eve V puolestaan sijoittuu premium-luokkaan ja niiden hinta on noin 700 eurossa. Eve V on metallinharmaa tablettitietokone, johon saa liitetyksi näppäimistön ja kosketusnäyttökynän. Kone on kannettavan tietokoneen ja tabletin välimalli, joka pyrkii yhdistämään läppärien työtehon, tablettien kannettavuuden ja akkukeston. Se kilpailee markkinoilla Microsoftin Surface-tablettien ja Macbook Airien kanssa. Yhtiö myy koneita ilman välikäsiä. Eve V:n kehittäjä on 22-vuotias Suomeen muuttanut ukrainalainen Konstantinos Karatsevidis. Ylen uutisessa käy ilmi että yhtiö ei ole keksinyt pyörää uudestaan ja se erottuu muista kilpailijoista sen takia, koska yritys ei ole kehittänyt mitään itse vaan tuhannet vapaaehtoiset. Karatsevidis kutsuu itse konetta ensimmäiseksi joukkokehitetyksi tietokoneeksi. Karatsevidis kertoo Ylen haastattelussaan: ”tämä on teknonörttien itselleen kehittämä kone. Mukana ideoimassa on ollut hyvin erilaista tietotekniikasta kiinnostunutta väkeä, on säveltäjiä, laivanrakentajia ja tutkijoita”. Startupit vaativat investointeja ja niiden kerääminen on välillä hankalaa. Joukkorahoituspalvelu Indiegogon avulla Eve V tavoitteli 75 000:ta dollaria. Nyt yritys on saanut projektille jo yli miljoona dollaria kahdeltatuhannelta tukijalta. Suurimmat heistä ovat Intel ja Microsoft. Eniten tukijoita on Yhdysvalloista, Saksasta, Britannian, Kanadasta, Japanista ja tietenkin Suomesta. Japanin joukkorahoituspiikki tuli heti sen jälkeen kun yrityksestä oli kirjoitettu artikkeli Japanissa. Ylen uutisessa kerrotaan myös toisesta yrityksestä Helsingistä, joka on vuosi sitten kerännyt 250 000 dollaria joukkorahoitusta. Yrityksen nimi on Solu Machines ja sekin on saanut joukkorahoituksen Indiegogo-palvelun kautta. Solu on kehittänyt uudenlaista konseptia: pientä kosketusnäyttöllistä kämmentietokonetta, jossa on itse kehitetty Linux-pohjainen käyttöjärjestelmä, kun Eve V käyttää Microsoftin käyttöjärjestelmää. Moni ajattelee jo

tässä vaiheessa että eletäänkö nyt jonkinlaista Suomi-älytekniikan renessanssia ja uuden tulemistä Nokian puhelimien kuoliniskujen jälkeen. Toisaalta markkinatutkimukset ovat hitusen eri mieltä. Tällä hetkellä IT-markkinat ovat erittäin kilpaillut, ja Gartnerin ennusteen mukaan laitemarkkinat hiipuvat edelleen samalla kun ohjelmistot ja it-palvelut jatkavat kasvuaan. Alla olevassa kuvassa Ylen uutiset kertoo kuinka myynnin kehitys on mennyt eteenpäin tällä alalla.



Kuva 9: Kuvassa IT-markkinoiden kehitys Suomessa (Lähde: Ylen uutiset 27.11.2016)

Ylen uutisessa kerrotaan että kilpailusta huolimatta, pienet suomalaisinnovaatiot voivat löytää oman yleisönsä. Näissä molemmissa yrityksessä ja tuotteissa on paljon yhtäläisyyksiä. Esimerkiksi design ja joukkorahoitus ovat tärkeässä osassa. Ne ovat juuri sellaisia asioita, joiden avulla pienetkin start-up-yritykset voivat päästä pinnalle. Erottautumistekijät ovat tärkeitä. Minun kehitysehdotukseni olisi että Suomeen pitäisi perustaa lisää joukkorahoitusaloja, sillä kysyntää riittää. Pelkkä Finnvera ei riitä. Kun rahoitus on kunnossa, niin yrittäjät ovat valmiita ottamaan ensiaskeleita, sillä riskit ovat pienemmät. Vaikka raha ei pitäisi olla tärkeintä, niin liikemaailmassa sillä on paljon merkitystä ja riskien pienentäminen lisää ihmisten halua ryhtyä tälle alalle.

Helsingin Sanomien artikkelissa (14.1.2017) henkilökuvana oli Heli Kurjala, joka kehitti maailman myydyimmän kuukautiskupin. Kurjasen yrityksen nimi on Lune Group ja hän tavoittelee vuonna 2017 konsernin kokonaisliikevaihdon kasvattamista yli kaksinkertaiseksi verrattuna vuoteen 2016. Tämä tarkoittaa euroissa jopa kahdeksaa miljoonaa. Maailmanvalloitus on alkanut hyvin, sillä yritys vie tuotteitaan Yhdysvaltoihin, Israeliin, Itävaltaan, Saksaan, Singaporeen, Venäjälle, Ruotsiin. Yrityksen myyntiä hidastaa Yhdysvalloissa verotus, sillä moni Yhdysvaltain osavaltio verottaa

kuukautist tuotteita korkean veroluokan luksustuotteina. Sen sijaan suurimmassa osassa EU-maissa Suomi mukaan lukien lyö kuukautissuojien kylkeen normaalin arvonlisäveron. Tämä herättää vähän kummastusta, sillä EU-direktiivi sallii kuukautissuojien verotuksen myös alemmassa verokannassa farmakologisina tuotteina. Ranskassa ja Britanniassa keskustelut kuukautissuojista ovat menneet eteenpäin, sillä nyt nämä maat ovat päättäneet laskea tuotteiden verotusta huomattavasti. Heli Kurjasen mielestä Suomenkin pitäisi laskea kuukautissuojien verotusta 24 prosentin arvonlisäluokasta kymmeneen prosenttiin, koska silloin niitä kohdeltaisi farmakologisina tuotteina. Heli Kurjanen sanoo haastattelussaan että: ”Olisihan se kivaa, että naisena olemisesta ei verotettaisi ylimääräistä”. Kuitenkin verotuksen muuttaminen tekisi ainakin kehitysmaissa suuren palveluksen naisille. Helsingin Sanomat kertoo että: ”kuukautiset ovat alkeellisissa oloissa eläville köyhille naisille hankala ja kallis ajanjakso kuukaudessa. Myös siteistä ja rievuista syntyvät jätemäärät ovat suuri ongelma. Siksi kuukuppi on houkuttava vaihtoehto vaikeisiin oloihin. Sen turvallinen käyttö tosin vaatii puhdasta vettä. Useat YK:n alaiset järjestöt ovatkin Kurjasen mukaan ottaneet kiinnostuneina yhteyttä Lune Groupiin. Jo nyt yritys hankkii kokemusta kehitysmaaoiloista yhteistyökumppanuuden kautta Keniassa”.

Kehitysehdotukseni olisi että tämän kaltaisia Suomen menestystarinoita voisi viedä Kiinaan. Siellä on muutenkin paljon saasteita ja tämä tuote olisi todella ympäristöystävällinen ja kysyntää olisi varmasti. Suomalainen laatu on kiinalaisten keskuudessa arvostettu korkealle.

Uusi suomalainen keksintö nyhtökaura on Maija Itkosen ja Reetta Kivelän kehittämä luomus. Me Naisissa (9.12.2015) kerrottiin, että tämä uusi tuote olisi valmis haastamaan jauhelihan. Tarkoituksena olisi antaa kasvisvaihtoehto lihalle ja samalla lisätä terveellisyttä. Lehdessä kerrotaan että kaura sopii vauvasta vaariin ja myös keliakikoille. Kaura ei myöskään ole allergeeni, toisin kuin esimerkiksi soija ja gluteeni, Sen takia se sopii kaikille. Nyhtökauraa maustetaan erimakuiseksi tuotteiksi vähän kuin kanasuikaleitakin. Myös muitakin tuotteita on väläytetty ja esimerkiksi snäksit ovat suunnitteilla. Kun mennään vähän ajassa eteenpäin ja puolen vuoden päästä huomataan jo kuinka iso juttu nyhtökaurasta tuli. MTV3 kertoi (16.5.2016) kuinka Nyhtökauraa suorastaan revitään käsistä. MTV3 uutisoi: ”Kaurasta, härkäpavuista ja herneistä valmistettu nyhtökaura ei houkuttele ulkonäöllään, mutta kiinnostus tätä runsasproteiinista tuotetta kohtaan on ollut poikkeuksellisen suurta. Kotimainen kasviproteiinituote tuli myyntiin viime viikolla eri puolilla maata, mutta tuotteet loppuvat nopeasti kauppojen hyllyiltä. Nyhtökauran tuotantomäärää ei paljasteta, mutta valmistaja aikoo moninkertaistaa sen syksyyn mennessä. Kovan kysynnän takia osassa kaupoista tälle esimerkiksi lihan, kanan tai tofun korvaajalle on asetettu ostorajoitus.

Gold&Green Foodsin tavoitteena on viedä nyhtökaura myös maailmalle”. MTV 3 uutisessa haastateltiin Maija Itkosta. Hän kertoi haastatteluhetkellä että nykyinen kapasiteetti menee vielä Suomen markkinoille. Itkonen itse uskoo vahvasti siihen että nyhtökaurasta tulee kova suomalainen vientihitti. Minun kehitysehdotukseni olisi että sitä vietäisi Kiinaan. Ensin pitää tietenkin Nyhtökauraa myydä Pohjoismaihin, missä on samankaltainen ruokakulttuuri kuin Suomessa. Sen jälkeen Euroopan valloitus ja sitten Kiinaan. Ruoan puhtaus, suomalaisuus, lihan korvike ja maukas kasvisvaihtoehto ovat hyviä myyntilauseita ulkomailla ja Kiinassa.

Suomalaiset juovat glögiä Joulun aikaan ja etenkin pikkujouluissa se on vakiovaruste. Vaikka itse glögi ei ole mitään uusi tuote, niin luulen että moni kuulee glögiskumpasta ensimmäistä kertaa. Länsiväylän lehdessä (10.11.2016) kerrotaan suomalaisesta Joulun hittijuomasta Glöet. Tämän juoman idea syntyi Tapiolassa ja sen valmistus on Espanjassa. Itse juoma on nyt saatavilla Ruotsissa, Norjassa, Virossa ja Luxembourgiassa. Neuvotteluja käydään vielä Saksan ja Englannin kanssa. Juomaa valmistaa Von Elk Company Oy, joka on suomalainen startup-yritys. Toinen omistajista Juha-Matti Raunio kertoo lehdessä että: ”viime jouluna Glöet käytännössä vietiin käsistä ja moni jäi valitettavasti ilman. Tänä vuonna olemme viisinkertaistaneet tuotannon, jotta sama ei toistuisi. Glöet on sesonkituote joka linkkautuu vahvasti jouluun, mutta tuotteen myyntitarina muokataan aina kohdemarkkinalle sopivaksi. Skandinaviassa Glöet on glögiskumppa. Keski-Euroopassa sitä markkinoidaan kuplivana glühweininä. Kiinassa punainen ja kulta ovat onnenvärit, joten Glöet on siellä "Lucky Bubbles". Haastattelun lopussa Raunio vielä kertoo että miten tämä idea syntyi: ”Jouluna 2012 maistoimme vaimoni Aneten kanssa ensimmäisen kerran glögi-tiivisteellä maustettua kuohuviiniä ystäviemme illanistujaisissa Espoossa. Juhlat ovat osa jouluperinnettä, mutta vuodesta toiseen tarjottava perinteinen glögi alkumaljana alkaa jo nopeasti kyllästyä ja siksi tämä uusi drinkki tuntui raikkaalta idealta. Kaikki vieraat pitivät glögillä maustetusta kuohuviinistä ja päädyimme kehittämään kotona Tapiolassa eri versioita samaisesta reseptistä. Ei olisi voinut kuvitella että Glöetista tulee tällainen joulun hittijuoma ja vielä vientituote. On ollut hienoa nähdä kuinka myös ruotsalaiset ovat ottaneet Glöetin omakseen ja lanseeraus eteneekin hyvin pitkälti siellä samaa kaavaa noudattaen kuin viime vuonna Suomessa”. Raunio vielä muistelee että silloisessa illanistujaisissa joku vieras sanoi että tätä glögi-tiivisteellä maustettua kuohuviiniä pitäisi olla myynnissä Alkossa. Kolme vuotta myöhemmin Iltalehti kertoo (14.10.2015) että glögimausteinen kuohuviini on tullut Alkon myymälöihin. Kuinka asiat vain tapahtuvat sopivasti ja tähtien asennot olivat kohdallaan. Oma kehitysehdotukseni olisi viedä tätä tuotetta ehdottomasti Kiinaan. Sen lisäksi sitä pitäisi tarjota kiinalaisille turisteille, kun he

vierailevat Suomessa. Kiinalaiset rakastavat luksustuotteita ja tämän kaltainen tuote sopii heille statussymboliksi omaan kotiin tai tuliaiseksi läheisille.

Suomi on kahvikansaa ja sitä juodaankin täällä paljon. Kuitenkin harvoin suomalainen kahvi saa kiitosta ulkomailla. Helsingin Sanomat kertoi kuitenkin (7.7.2016) todella poikkeuksellisesta suomalaiskeksinnöstä ja samalla kirjoitettiin pala suomalaista historiaa. Helsingin Sanomat kertoo ylitsevuotavasti: ”Suomalaisen Kalle Freesen kehittämä luksuspikakahvi saa kehuja laajalevikkiseltä yhdysvaltalaisanomalihdeltä. New York Timesin lifestyle-liite huomioi Sudden Coffee -startup-yrityksen kehittämän todellisille kahvinystäville suunnatun pikakahvin. Sudden Coffeen ajatus on valmistaa pikakahvia käsityönä laadukkaista pavuista. Yrityksen toinen perustaja Freese on kaksinkertainen Suomen baristamestari ja sijoittunut korkealle myös maailmanmestaruuskisoissa. Hän piti Helsingissä omaa kahvilaa ennen kuin muutti kahviyrittäjäksi San Franciscoon, missä Sudden Coffee nyt toimii”. Oma kehitysehdotukseni olisi viedä tätä suomalaista juotavaa luksusta Kiinaan. Vaikka teetä juodaan Kiinassa enemmän, niin myös kahvin kulutus on kasvanut siellä rajusti. BBC uutisoi (29.6.2016) että kahvin kulutus on Kiinassa kolminkertaistunut neljässä vuodessa. Sen lisäksi Kiinan uusi sukupolvi eli nuoret ovat erittäin alttiita ”Starbucksin” houkutuksille. Kun markkinat ovat kuumat, niin sinne kannattaa mennä eli luksuspikakahvia Kiinaan.

Suomalainen sananlasku kertoo että viini on viisasten juoma. Ne jotka omistavat panimon, niin he tietävät että kuinka viisaita ovat, sillä alkoholi on erittäin tuottavaa liiketoimintaan. Suomalaisten pienpanimoiden tuhkimotarinoita on vain muutama, mutta kerrotaan tässä samalla kaksi niistä. Ensimmäinen niistä on Kyrö Distillery. Iltasanomat uutisoi (28.10.2016) kuinka tämän panimon ensimmäiset ginisatsit epäonnistuivat täysin. Kuitenkin pitkän ajan jälkeen menestysjuoma syntyi. Iltalehti kertoo että: ”lyhyessä ajassa alkoholimarkkinoilla tunnetuksi nimeksi ja palkintoja keränneeksi tekijäksi noussut Kyrö Distillery pyrkii kasvamaan ensi vuonna vielä isommaksi ja tavoittelee Yhdysvaltain markkinoita. Tähän mennessä heidän Napue gininsä on valittu maailman parhaaksi, raakatisle Juuri puolestaan sai laatumaininnan ja yhteistyö Laitilan Wirvoitusjuomatehtaan kanssa on tuonut markkinoille Long Kyrö – lonkeron. Käsistä vietävän Napuen jatkoksi on syntynyt Koskue gin, jonka osalta ensimmäiset satsit epäonnistuivat Kyrö Distilleryn toimitusjohtaja Miika Lipiäisen mukaan rankasti. Lopulta reseptimuokkausten kautta onnistuttiin, kun makuun löydettiin vaniljaisuutta, hunajaa ja kanelia”. Näiden herrojen tarina on uutisoitu aiemminkin Ylen puolesta, mutta silloin tuote oli vielä eri. Yle uutisoi tästä panimosta (11.4.2014) että: ”Suomen ja maailman ensimmäinen pelkästään ruista käyttävä viskitislaamo aloitti tuotannon Isossakyrössä. Nyt Isonkyrön vanhan meijerin uumenissa tislataan ruisviskiä.

Pohjalaista ruisviskiä aiotaan myydä ravintoloissa ja Alkossa. Vientiä Kyrö Distillery Company valmistelee Lontooseen, Berliiniin, Hongkongiin ja Tokioon. Ensimmäinen viskierä kypsyy kolmessa vuodessa. EU-säädösten mukaan juomaa saa myydä viskinä, kun se on kolme vuotta kypsynyt tammitynnyrissä.” Ylen uutisessa haastateltiin Kyrö Distillery Companyn toimitusjohtajaa Miika Lipiäistä. Hän kertoo että yrityksen ensisijainen tavoite on tehdä todella maistuvaa ruisviskiä ja saada Kyrön tehtaasta 5–10 vuodessa maailman tunnetuin ruisviskitislaamo. Isossakyrössä ruisviskiä on tarkoitus tehdä vähintään 20 000 litraa vuodessa. Miika Lipiäinen uskoo, että pelkästä rukiista tehdyllä viskillä on kysyntää maailmalla, sillä samanlaista juomaa ei ole tarjolla.

Amerikkalaiset ja kanadalaiset sekoittavat rukiiseen maissia. Toinen tuhkimotarina on pientislaamo Ruppovaarasta nimeltä Northern Lights Spirits. Ylen uutisoi (3.11.2016) että yritys tekee pääosin luomu giniä, jolle on annettu nimeksi Kalevala Gini. Kehittäjä ja yrittäjä Moritz Wüstenberg kertoo että: ”Northern Lights Spirits on tehnyt myös vodkaa, mutta se on jäämässä taka-alalle ginibuumin myötä. Gin syntyi omana tuotekehityksenä ja osa reseptin ainesosista on salaisuuksia. Erottuminen on tärkeää markkinoille tultaessa. Se on ainakin luomutuote, se erottaa sen ensimmäiseksi massasta. Ja makumaailmaltaan se on aika erikoinen, sitä on usein kuvattu pehmeäksi, jopa makeaksi. Ja se on paikallista pientuotantoa, joka tuntuu vetävän. Halusin tehdä jotain jossa yhdistyisi kiteeläisyys ja opintoni kemiasta. Ja pidän käsillä tekemisestä”. Saksalais-suomalainen Wüstenberg. Ylen uutisessa kerrotaan että Wüstenberg on osallistunut erilaisiin kansainvälisiin kilpailuihin juomillaan. Sen lisäksi menestystä on tullut sen kautta lisää näkyvyyttä omille tuotteilleen. Näkyvyys on myös avannut enemmän markkinoita. Pienvalmistaja ei voi kilpailla mainosbudjeteilla alkoholibisneksen isoja vastaan. Kuitenkin nykyään useampi kuluttaja arvostaa alkoholijuomissakin käsityötä. Ylen uutisissa kerrotaan: ”vastikään brittiläinen käsityöläisginejä jäsenilleen välittävä klubi tilasi 12 tuhatta pulloa Kalevala Giniä ensi helmikuun kerhopakettiin. Pientislaamo pyörii täydellä höyryllä, sillä urakka on yhden työntekijän yritykselle suuri. Alusta saakka yrittäjä mietti lähinnä alkoholin vientimarkkinoita. Ovi onkin jo aiemmin auennut laivoille ja Saksaan, Kanada ja Tanska ovat listalla myös. Suomalais-saksalaiselle viinatehtailijalle kansainvälisyys on itsestänselvyys. Silti hän haluaa pitää sekä kotinsa, että yrityksensä maaseudulla.” Suomessa on kotimarkkinat on melko rajalliset ja Alkolla on samalla myös monopoli. Se rajoittaa tätä myyntiä kotimaassa. Toisaalta myös tällä saa Suomelle kasvua ja etenkin myös Pohjois-Karjalaa saadaan vietyä maailmalle, kertoo Wüstenberg. Minun kehitysehdotukseni olisi että ruisviski ja luomu-gini pitäisivät molemmat tähdätä Kiinan markkinoille. Vienti lisäisi myyntiä ja sen kautta tuloja. Se lisäisi työpaikkoja Suomessa. Tämä on sellainen tuote, mikä on räätälöity pienpanimoille. Uskon vahvasti että Kiinassa halutaan kokeilla tätä ja sille löytyy markkinat. Tämä suomalainen tuote on kiinalaisten silmissä luksustuotetta, joten siitä voi pyytää vähän enemmän.

Suomalaiset startup ja pienyrittäjät ovat olleet nopeassa muutoksessa. Suurin niistä oli finanssikriisi ja Nokian romahdus. Kuitenkin nämä toivoa ja inspiraatiota herättävät suomalaiset tuhkimotarinat ovat olleet upeita. Niihin on pystytty sen takia koska suomalaiset yrittäjät ovat olleet nopeampia. He ovat ottaneet riskejä ja uskoneet itseensä. Suomalaiset yrittäjät ovat päässeet näin pitkälle sen takia, koska he ovat uskaltaneet asettaa omat tavoitteensa korkeammalle. Startup on todella riskipitoista hommaa ja vain pieni osa niistä menestyy. Kuitenkin kynnys lähteä tähän touhuun mukaan on aina iso. Nämä henkilöt ovat päässeet näin pitkälle, koska he ovat ottaneet ideoiden kanssa askeleita rohkeammin.

Uusiutuva energia on ollut Vihreät puolueelle hyvin tärkeä asia. Ville Niinistö kertoi Helsingin Sanomissa (16.8.2016) miten uusiutuvalla energialla voisi parantaa Suomen taloutta ja edistää vientiä. Ensin Niinistön mielestä kritisoi hallituksen energianpolitiikkaa, joka on yksipuolinen. Hänen mielestä Sipilän hallitus nojaa liikaa metsäbiomassan käyttöön, missä käytetyt keinot ovat rajallisia. Samalla Ville Niinistö kritisoi tehottomia tukia Suomessa. Hän nosti esimerkiksi että: ”teollisuuden energiaveron palautusjärjestelmän. Palautuksia saa valtion taloudellisen tutkimuskeskuksen (VATT) mukaan 140 yritystä, joista suuri osa on hyvin kannattavia suuryrityksiä. Palausten arvo on 200 miljoonaa euroa vuodessa. VATT:in mukaan palautusjärjestelmä voitaisiin poistaa ilman, että se vaikuttaisi merkittävästi vientiyritysten kilpailukykyyn tai kannattavuuteen. VATT:in kesäkuussa julkaiseman raportin mukaan palautukset sekä pienentävät valtion verotuloja että vesittävät ilmastotavoitteiden toteuttamista.”

Vihreät toivoisivat että tuo palautettava 200 miljoonaa euroa voisi käyttää vihreiden mallin rakentamiseen ja rahoittamiseen. Hyvänä argumenttina Niinistö heittää lopuksi vielä että tuo 200 miljoonaa on vuotuinen meno palautuksessa, kun taas Vihreiden hanke on kertaluontoinen meno. Vihreän eduskuntaryhmän esittämässä mallissa tavoitellaan jopa 10 000 työpaikkaa. Lisäksi vihreät vaatii, että uusi uusiutuvan energian tukimalli otetaan käyttöön jo ensi vuoden aikana. Vihreiden kolmen vuoden hanke maksaisi 120 miljoonaa euroa. Se kuitenkin vauhdittaisi biokaasun, maalämmön ja aurinkoenergian pientuotantoa. Heidän arvionsa mukaan biokaasua tuottaisi 300 maatilaa, jotka valmistaisivat sitä sivutuotteista, kuten nurmesta, kesantoheinästä, oljesta ja lannasta. Helsingin Sanomien uutisessa haastateltiin samalla vihreiden varapuheenjohtaja Hanna Halmeenpää ja kertoo että: ”Suomessa tuotantoa on 15 maatilalla, Saksassa yli 8 000:lla. Liikennebiokaasulla on Suomessa 24 tankkausasemaa, Ruotsissa 161”. Niinistön ja Halmeenpään olivat molemmat sitä mieltä että tämän potentiaalin hyödyntäminen parantaisi monen maatalan tilanteen, jotka ovat heikossa taloudellisessa asemassa. Vihreät haluaisi samalla myös julkiset

rakennukset maalämmön hyödyntämiseen. Vihreiden puolueen mallissa harkitusta 10 000 öljylämmitteisestä rakennuksesta 6 000 voitaisiin lämmittää maalämmöllä. Rahoituskeinona käytettäisi jo olemassa olevaa ESCO-kiertorajoitusjärjestelmä, jossa rahoitus saadaan ja maksetaan sitten takaisin rahoittajalle siinä tahdissa, missä säästöä syntyy maalämmön hyödyntämisessä ja samalla säästyisi vihreiden mukaan samalla 60 miljoonaa litraa polttoöljyä vuodessa. Pientuotannon edistämisen viimeinen osa olisi aurinkoenergian hyödyntäminen. Tämä onnistuisi kattopotentialin käyttöönotolla. Niinistö ja Halmeenpää vaativat myös, että aurinkoenergian tukea olisi samalla tehtävä reilummaksi, sillä tällä hetkellä uusiutuvan energian investointituki koskee vain yli viiden miljoonan euron hankkeita. Vihreät haluaisivat laajentaa kotitalousvähennystä koskemaan myös rivi- ja kerrostaloyhtiöitä. Vihreiden puolue haluaisi suunnitelmallaan nopeuttaa Suomen muuttumista 100-prosenttisesti uusiutuvilla toimivaksi energiajärjestelmäksi vuoteen 2050 mennessä. Uusiutuvien energialähteiden tukimalliksi Vihreiden puolue kannattaa tarjouskilpailua eli huutokauppaan perustuvaa tukea. Samalla Vihreiden puolue viittasi myös Suomen itsenäisyyden juhlarahasto Sitran uuteen selvitykseen, jonka mukaan EU tai Suomi eivät nykyisillä päästösitoumuksilla yllä Pariisin ilmastonsopimuksessa asetettuun tavoitteeseen rajoittaa ilmastomuutos selvästi alle kahden asteen.

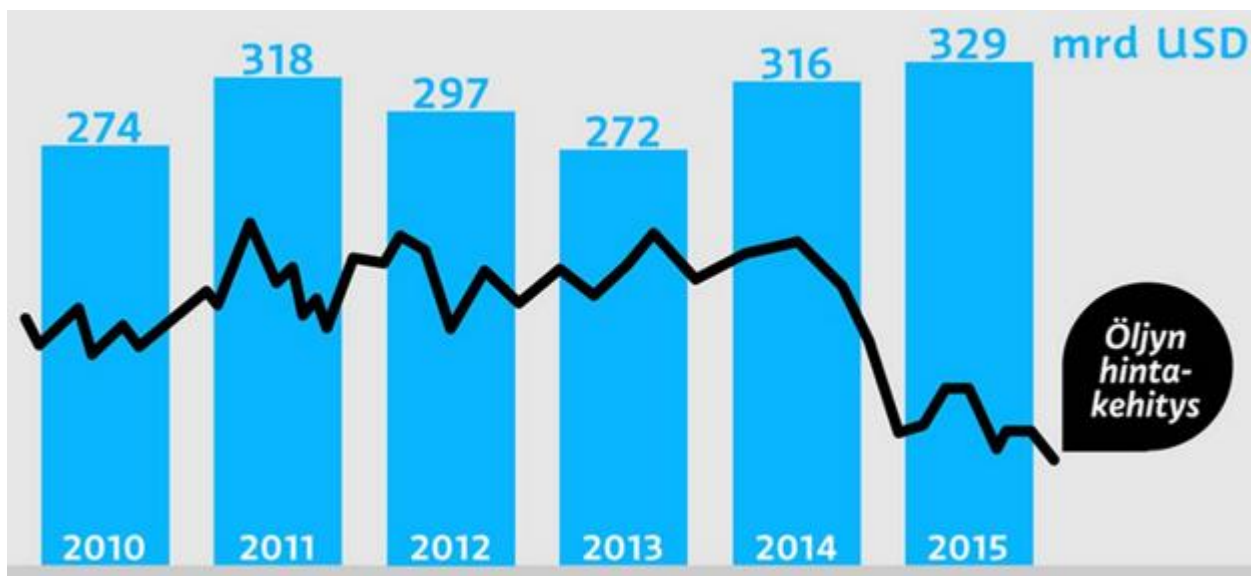
Ei pelkästään Suomessa olla herätty ilmastomuutokseen, vaan Kiinalla on edelleenkin ongelmia saasteiden kanssa. Myös suomalaista ilmasto-osaamista on arvostettu korkealla ja Yle uutisoi erittäin pitkällä tekstillä (13.8.2016) kuinka Lauri Myllyvirta lähti hidastamaan ilmastomuutosta Kiinaan. Lauri Myllyvirta on taustaltaan kansantaloustieteilijä. Hän työskentelee kansainvälisen Greenpeacen hiilikampanjassa ja seuraa Aasian energia-alan kehitystä. Myllyvirta huomasi vuonna 2013 tilastoista, että Kiinan hiilenkulutus vähenee ja Greenpeacen raportti "Myth of China's endless coal demand" (2013) oli ensimmäinen, jossa tämä trendi tuotiin julki. Kansainvälinen energiajärjestö IEA ennusti vielä kasvun jatkuvan. Greenpeace aloittamassa kampanjassa kerrottiin että Pekingin ilma on harmaa, koska lähellä on paljon suuria hiiltä käyttävää teollisuutta. Kampanja toi monia tutkijoita mukaan tähän ilmastokeskusteluun. Kiinassa informaatiolla on valtava voima. Helsingin Sanomissa kerrottiin että: ”kun Greenpeace julkisti yhdessä Kiinan tiedeakatemian kanssa tekemänsä raportin siitä, miten Kiinaan suunnitellut uudet hiilikeskittymät vaikuttaisivat vesivaroihin ja Keltaiseenjokeen, raportti oli todella laajasti esillä. Tuolloin, 2010-luvun alussa, ilmansaasteet olivat juuri nousseet Kiinassa isoksi kysymykseksi, mutta niiden lisääntymisestä syytettiin koko ajan kasvavaa autokantaa. Kiinan talous kasvoi lähes kahdeksan prosentin vuosivauhtia ja hiilivoimaa ja energiaintensiivistä terästeollisuutta nousi koko ajan lisää. Yhdysvalloissa ilmansaasteet olivat olleet iso kysymys jo pitkään, mutta Euroopassa ja esimerkiksi

Intiassa koko kysymys oli jätetty huomiotta. Myllyvirran mukaan ympäristöasioista keskustelu on muuten niin suljetussa Kiinassa verrattain avointa. Hallinto haluaa selvästi ratkaista ympäristöongelmat. Kiina on parantanut systemaattisesti voimalaitosten suodattimia ja vuonna 2013 se julkaisi ensimmäisen ilmansaasteiden toimintaohjelman. Ohjelmassa avainprovinssit määrättiin vähentämään kivihiilen käyttöä. Uusien hiilivoimaloiden rakentaminen näille alueille kiellettiin myös”. Useat Aasian maat ovat kuten esimerkiksi Intia ja Vietnam ovat siirtyneet yhä enemmän uusiutuvaan energiaan. Samalla Yhdysvalloissa hiilidioksidipäästöt ovat pudonneet selvästi halvan maakaasun, uusiutuvan energian nopean nousun ja reilusti yli sadan hiilivoimalan sulkemisen takia.

Nyt kun huomataan että Aasiassa ja Kiinassa on kysyntää, niin samalla Suomen valtio suunnittelee panostavansa enemmän uusiutuvaan energiaan, niin voi huomata että tässä on loistavat markkinat tulossa. Viennin osiossa kerrottiin jo Kemirasta ja sen vedenpuhdistuksesta mutta liiketoimintamallia voisi laajentaa ja parantaa. Ylen uutisissa kerrottiin (12.7.2016) että Oras Tynkkynen, joka on ilmastoasiantuntija, mielestä Suomella on potentiaalia viedä puhtaan teknologian osaamista maailmalle. Hän kertoo Ylen haastattelussa että: ”on tiedetty pitkään, että Suomi on maailman johtavia puhtaan teknologian maita. Esimerkiksi EK:n mukaan Suomessa on jo 3 000 yritystä, jotka työskentelevät niin sanotulla cleantech-sektorilla. Ehkä selvitys vahvistaa sitä, miten valtavan laaja-alainen ja moninainen tämä kenttä on. Taannoin arvioitiin liikevaihdoiltaan noin 26 miljardin euron suuruiseksi. Se on käytännössä ohittanut paperi- ja metsäteollisuuden suuruudeltaan. Suomen metsäteollisuuden tuotannon arvo oli vuonna 2013 reilu 20 miljardia euroa”. Cleantech, tarkoittaa erilaisia ratkaisuja, jotka auttavat vähentämään ympäristön kuormitusta. Tynkkynen täsmentää haastattelussa cleantechin haasteita sillä yhden arvion mukaan cleantech tarjoaa jo nyt noin 50 000 työpaikkaa. Hänen mukaansa on kiinnostavaa seurata, miten työpaikat voivat kehittyä tulevaisuudessa, sillä ilmasto-osaamiselle on valtava kysyntä maailmalla. Tynkkynen painottaa, että alan pitäisi levitä koko yhteiskuntaan, eli se ei saisi pysyä vain yksittäisten yritysten tai kuntien käytössä. Suomalaisen cleantechin maailmanvalloitusta ovat jarruttaneet Tynkkynen mukaan nimenomaan alan kotimarkkinat. Tämä on ongelma erityisesti pk-yrityksille. Jos yritykset eivät saa testattua ratkaisuaan kotimaassa, niiden on vaikea lähteä myymään sitä esimerkiksi kiinalaisille. Tynkkynen toivoo, että ilmasto- ja elinkeinopolitiikka löisivät kättä päälle. Ympäristöratkaisujen edistäminen edesauttaisi Tynkkynen mukaan suomalaisyritysten menestystä. Jos ilmastopolitiikkaan otettaisiin etunoja, se loisi kysyntää ja paljon kaivattuja kotimarkkinoita suomalaisille ilmastoratkaisuille. Myös toisessa Ylen artikkelissa (2.10.2016) kerrotaan että: ”Tekesin ohjelmapäällikön Jyri Arposen mukaan myös pienet yritykset

ovat viime aikoina päässeet Kiinan markkinoille. Tämä on tarkoittanut monta kertaa yhteisyrityksen perustamista kiinalaisten kanssa. Kiinalaisten kiinnostus sijoittaa suomalaisiin cleantech-yrityksiin on kasvanut viime vuosina. Suomalainen huippututkimus ja -osaaminen löytyvät Arposen mukaan energiatehokkuudesta ja sen optimoinnista. Myös ilman ja veden käsittelytietämys on vahvaa. Koko ajan tulee lisää yrityksiä alalle, mutta ottaa aikansa ennekuin ne kasvattavat vientituloja. Arposen mukaan mitä lähemmäksi mennään kuluttajaratkaisuja kuten Uber tai Airbnb, niin sitä enemmän tarvitaan isoja markkinointiponnisteluja, joihin Suomella ei ole mahdollisuuksia. Ylen artikkelissa tulee ilmi, että suurimmat hidasteet ovat rahoitus, jonka takia moni pilottihanke kaatuu. Sen takia moni yritys hakee rahoitusta ulkomailta. Ylen artikkelissa kerrotaan samalla Solar Water Solutions nimisestä suomalaisesta startup-yrityksestä. Sen tuote on muuttaa merivesi makeaksi vedeksi puhtaalla energialla. Yhdessä Aalto-yliopiston kanssa kehittämä teknologia käyttää pelkästään aurinkoenergiaa ilman akkuja. Solar Water Solutionin toimitusjohtaja Antti Pohjola kertoo että tämä tuote on suunnattu erityisesti haja-asutusalueille, missä ei ole sähköverkkoa. Aurinkovoimalla toimiva siirrettävä vedenpuhdistamo jää hinnaltaan perinteisten dieselgeneraattoreilla toimivien kanssa samalle tasolle. Käyttökustannukset jäävät ratkaisevasti alhaisemmiksi ja investoinnin on laskettu kuolettavan itsensä 3–4 vuoden kuluessa, kun polttoainekustannuksia ei ole. Aurinkovoimalla puhdistetun vesikuution hinta on vain murto-osa dieselgeneraattorin voimalla tuotetun veden hinnasta, joka nyt on noin 2–4 euroa kuutiolta”.

Ylen uutisoi (24.4.2016) uusiutuvasta energiasta, jossa kerrottiin että: ”puhdas teknologia houkutti viime vuonna vajaan 300 miljardin euron investoinnit. Suomalaisyrityksistä esimerkiksi Wärtsilä laajentaa toimintaansa nopeasti kasvavaan aurinkosähköbisnekseen. Öljy, kivihiili ja maakaasu tyydyttävät yhä valtaosan maailman energiantarpeesta. Sähköntuotannon puolella käynnissä on kuitenkin suuri murros, sillä aurinko- ja tuulivoimateknologia halpenevat vauhdilla. Maailman tunnetuimpiin energia-asiantuntijoihin lukeutuva Michael Liebreich huomauttaa, että tuuli- ja aurinkosähkö ovat paikoin jo halvinta sähköntuotantoa, ilman julkista tukea. Halvan öljyn, kivihiilen ja kaasun on arveltu hidastavan uusiutuvan energian nousua. Näin ei näytä kuitenkaan käyneen ainakaan puhtaan teknologian investointitilaston valossa.



Kuva 10: Puhtaan energian investoinnit ja samalla öljyn hinnan kehitys (Lähde: Ylen uutiset 24.4.2016)

Ylen artikkelin mukaan: ”kuluvana vuonna investoinnit voivat tosin laskea Kiinan talouskasvun hidastumisen myötä. Kiinan investoinnit kattavat noin kolmasosan globaaleista uusiutuvan energian investoinneista. Halpa raakaöljy ei Liebreichin mukaan vaikuta ratkaisevasti puhtaan teknologian investointeihin. Tämä johtuu siitä, että aurinko- ja tuulivoimaa käytetään lähinnä sähköntuotannossa. Liikennepuolella halpa öljy voi osaltaan hidastaa sähköautojen yleistymistä”.

Samassa Ylen artikkelissa kerrotaan kuinka maailmalla aurinkovoimainvestoinnit ovat rajussa kasvussa. Suurten aurinkovoimaloiden asennetun laitoskannan odotetaan kolmin–nelinkertaistuvan kymmenessä vuodessa. Myös suomalainen energiateknologiyhtiö Wärtsilä haluaa oman osansa tästä aurinkosähköbisneksestä. Wärtsilän viestintäpäällikkö Jussi Laitinen odottaa isoja kasvunäkymiä Afrikassa, Lähi-idässä, Latinalaisessa Amerikassa ja Kaakkois-Aasiassa. Ylen artikkelissa kerrotaan että: ”Wärtsilä tavoittelee jo vuoteen 2020 mennessä 300 miljoonan euron vuotuista myyntiä. Tämä vastaisi noin neljäsosaa yrityksen energialiiketoiminnan myynnistä. Wärtsilä toimittaa ensimmäisen aurinkoenergiaprojektinsa Jordaniaan Ammanin lähelle. Jordaniaan rakennetaan 46 megawatin aurinkovoimala Wärtsilän olemassa olevan kaasumoottorivoimalan viereen. Tällaisen hybridivoimalan ideana on tuottaa sähköä päivällä aurinkovoimalan avulla, jolloin kaasuvoimalan polttoainetta säästyy ja päästöt pienenevät. Auringon laskiessa käynnistetään puolestaan kaasuvoimala.

Myös toisessa Ylen uutisessa (17.8.2016) kerrotaan kuinka aurinkosähkön rooli on noussut rajusti maailman energiamarkkinoilla. Suomessa on paljon aurinkosähkseen liittyvää osaamista ja laitetuotantoa, jonka vienti on yksi Suomen tulevaisuuden mahdollisuus. Ylen uutisessa haastatellaan johtajaa Jyrki Leppästä, joka on ABB:n aurinkosähköekspertti. Hänen mukaansa: ”aurinkosähkömarkkinoiden kiinnostavimmat maat ovat tällä hetkellä Aasiassa, kuten Kiinassa, Japanissa ja Intiassa. Myös Latinalaisen ja Väli-Amerikan sekä tietysti USA:n markkinoiden uskotaan vetävän hyvin lähivuosina. Aurinkoisia maita riittää toki ympäri maapalloa. Ja aurinkosähkön avulla energiantuotantoa voidaan rakentaa erittäin nopeasti kehittyville alueille. Aurinkosähköjärjestelmät tarvitsevat toimiakseen paneelien lisäksi aurinkosähkövaihtosuuntaajia eli inverttereitä, kytkimiä, mittareita ja verkkoliityntälaitteita voimaloiden kylkeen. Aurinkosähköbisneksessä asiakas haluaakin yleensä aina koko valmiin paketin, johon useasti yhdistyy rahoituskuvioiden järjestäminen asiakkaalle”. Jyrki Leppänen on vahvasti sitä mieltä, että aurinkosähkseen liittyvät ratkaisut ja liiketoimintamallit voivat tuoda Suomeen paljon uusia työpaikkoja ja vientituloja. Leppäsen mukaan kotimaassa onnistuneesti tehdyt isot pilotit on hyvä näyttöikkuna ja helpottaisi kokonaisratkaisujen myyntiä ulkomaille.

Huomaanne että maailmalla on kysyntää uusiutuvasta energiasta ja näemme että Kiinassa on hyvät markkinat. Minun kehitysehdotukseni olisi että valtio laittaisi yhdessä sijoittajien kanssa lisää pääomaa uusien yritysten ja startupin perustamiseen, jotka erityisesti toimivat uusiutuvan energian tuotannon ja kehittämisen parissa. Sen lisäksi valtio pitäisi vielä tukea ja auttaa näitä yrityksiä viennissä ja pääkohteena tietenkin Kiina.

4.5 Investoinnin ja startupin yhteenveto

Suomessa perustetaan paljon yrityksiä samalla tavalla kuin muissakin maissa. Vain pieni osa menestyy vuoden jälkeen. Kuitenkin ne yritykset jotka menestyy, niin osa niistä kasvaa todella isoiksi Suomen talouden pelastajiksi. Nämä yksisarviset yritykset työllistävät paljon suomalaisia ja maksavat paljon veroja Suomeen. Yritysten ja startupin perustamista valtio voisi tukea hanakammin, jolloin yhteiskunta pyörii tehokkaammin ja Suomen talous saa myöhemmin palkinnon kovasta työstä verotulojen muodossa. Suurin kompastuskivi startupin perustamisessa on rahoitus, mutta nykypäivänä rahoituksen saaminen on paljon helpompaa kuin ennen. Pääomasijoittajien ja business-enkeliön rinnalle ovat tulleet joukkorahoitus. Siinä tavallinen kansalainen voi rahoittaa projektiaan itselle sopivalla summalla. Kiinasta kannattaa hakea rahoitusta ja Suomen valtio kannattaa tehdä kotimaastaan houkuttelevamman, jotta sijoitukset virtaisivat

Kiinasta tänne Pohjolaan. Suomalaisten ideat ovat hyviä, mutta myyntitaidoissa ja ihmissuhdetaidoissa olisi hieman parannettavaa, jotta rahoituspäätos irtoaisi joka vuosi Kiinasta. Toisaalta Kiina on kiinnostunut tietyistä toimialoista Suomessa ja näihin Suomen kannattaa panostaa enemmän, sillä taloustieteessä suhteellinen etu tarkoittaa että suomalaiset tekevät paremmin kuin muut samoilla resursseilla ja ajalla. Esimerkiksi Nokian notkahdus vapautti paljon uusia resursseja muihin projekteihin, kuten tietokonepeleihin ja mobiilisovelluksiin. Suomessa on aloitettu uusi tietokonepeleihin suunnattu koulutusohjelma ammattikorkeakoulutasolla. Pelit ja mobiilisovellukset ovat hyviä vientivaltteja ja Talouselämä (10.3.2017) kertoi että Next Games Oy teki osakeannin, joten peliteollisuudelle kannattaa satsata lisää kun tulevaisuuden näkymät ovat hyviä. Suomen onneksi Kiina pelihullua kansaa, joten hyvillä tuotteilla pärjätään markkinoilla.

Kiinassa on ollut saasteita ja pienikin muutos voi näkyä katukuvassa. Suomalainen keksintö ekologisesta kuukausikupista tulee mullistamaan jätteiden määrä Kiinassa. Tällaisille keksinnöille on kysyntää ja se on samalla terveystuote. Jos suomalaisiin pienpyrityksiin panostaa, niin voidaan odottaa suuria palkintoja, koska Kiinassa volyymit ovat todella isoja. Samalla tämä on mielestäni vuoden ympäristöteko Suomessa ja Kiinassa.

Ruokailutottumuksia on vaikea muuttaa, mutta ruoan hinnan noustessa ihmiset muuttavat kulutuskäyttäytymistä. Tämä tulee taloustieteessä ja sitä kutsutaan kysynnän hintajoustoksi. Lähtökohtaisesti normaalihyödykkeillä hintajousto on negatiivinen, eli hinnan noustessa kysyntä laskee. Lihan kulutus kasvaa, mutta tarjonta ei pysy perässä. Se tarkoittaa tulevaisuudessa että vain rikkailla on varaa syödä lihaa. Palataan keskiaikaan, jolloin aatelisilla ja porvareilla oli varaa syödä lihaa. Toinen syy lihan vähentymiseen on se, että sen tuottaminen on pitkä prosessi ja se rasittaa ympäristöä. Nälänhätä ja ruoan puute on todellista nykypäivää, sillä Suomessakin on leipäjonoja. Lihan korvikkeena on syntynyt suomalainen keksintö nyhtökaura, jolla on Suomessa rajusti kasvanee markkinat. Sen vahvuuksia ovat puhtaus, terveellisyys ja ympäristöystävällisyys. Tämä on hyvä vientivaltti ja sillä saadaan Kiinan alempi keskiluokka ja työväenporukka ruokittua. Tärkeintä nyhtökaurassa on terveellisyys ja se on aidosti lihan korvike. Samalla säästetään ympäristöä ja saadaan ihmiset ruokittua. Nyhtökauralle on kysyntää, sillä Kiinan valtio on purkanut yhden lapsen politiikan vuonna 2015. Tämä sääntö on ollut voimassa vuonna 1979 lähtien, joten ruoan kysyntä voidaan olettaa kasvavan rajusti tulevina vuosina. Myös suomalainen glögiini, luksuspiikakahvi ja muut alkoholituotteet saavat varmasti Kiinassa lämpimän vastaanoton. Näitä tuotteita ei olisi syntynyt ilman suomalaista yrittäjyyttä ja sisukkuutta. Kovaa vauhtia länsimaistuva Kiina haluaa kokeilla jotain uutta ja Suomi vastaa Kokkisodan lailla tähän huutoon uusilla makuaisteja hemmoteltavalla tavalla.

Uusiutuva energia on tulevaisuuden mantra, jota toistetaan kaikissa aikakauslehdissä ja se on ollut viime vuosikymmeninä lähes vakioteema Hollywoodin dokumenttiprojekteissa. Kiinan pahat saasteet ja ilmastomuutokset ovat saaneet suomalaiset startupit liikkeelle. Suomessa on puhdas ympäristö, joten nämä aloittavat cleantech-yritykset ovat poikkeuksetta vientivetoisia. Ehkä joku päivä Kiinasta tulee yhtä puhdas kuin Suomesta, mutta siihen on vielä pitkä matka. Tietenkin Suomen valtio voi vauhdittaa ja puhalttaa tuulta purjeisiin aloittaville yrityksille. Olemme nähneet Nokian jälkeen Rovion ja Supercellin kaltaisia menestystarinoita. Koska Suomi on pieni maa, niin resurssit pitää kohdentaa tehokkaasti. Oikealla kohdistuksella saadaan lisää menestyviä yrityksiä ja startupeja. Ne tuovat lisää työpaikkoja ja veroeuroja Suomeen. Jos yritys kasvaa isoksi ja lähtee vientiin Kiinaan, niin volyymit ja tilaukset nousevat rajusti. Silloin palkataan lisää henkilökuntaa ja se luo lisää työpaikkoja. Aina kun ihminen on töissä, niin valtio saa enemmän verotuloja ja Suomi pysyy vielä hyvinvointiyhteiskuntana.

5 Alkuhypoteesin läpikäyminen ja johtopäätökset

Alkuhypoteesissa pohdin palkkakustannuksia ja mielestäni ne olivat liian korkeita. Samaa mieltä oli myös Elinkeinoelämän keskusliiton puheenjohtaja Veli-Matti Mattila. Hänen mielestään suomalaiset pitäisi leikata palkkojaan, kun minun ajatuksissani oli tuoda lisää kiinalaisia Suomeen töihin. Ajattelin että halvemmalla työvoimalla voidaan vauhdittaa vientiä. Työperäinen maahantulo on väistämättä edessä, jos toisessa vaakakupissa painaa suomalaisten syntyvyyden laskeminen. Jonkun pitää ne eläkkeet ja verot maksaa. Mattilan ja minun ideani saivat täystyrmäyksen. Vasta gradua tehdessä tajusin että asioita voidaan tehdä kahdella tavalla. Täydellisen kilpailun ja suhteellisen edun teorioita soveltaen kysyntään ja tarjontaan, niin saadaan aikaiseksi se että joko tehdään identtinen tuote halvemmalla tai sitten tehdään parempi tuote. Mielestäni suomalainen brändi jälkeempään ajateltuna ei sovellu alemmaa hintaluokkaan, vaan suomalaisten kannattaa tehdä parempaa ja laadukkaampaa. Sen lisäksi hallituksen tekemä Kiky-sopimus alensi suomalaisia palkkojaan pidentämällä työaikoja. Minä ja Mattila saatiin tahdomme läpi suomalaisten kilpailukyyn suhteen. Toisena alkuhypoteesina minulla oli suomalaisten monopolien purkaminen, jotta pienyritykset pärjäisivät synnyttäen täydellisen kilpailun skenaarion. Monopoli aiheuttaa vain tehokkuustappioita, koska monopoli ei ole optimoitua kulutusta kysynnän ja tarjonnan näkökulmasta. Onneksi monopoli purku toteutuu Suomessa EU:n kautta, joka tekee sen minun puolesta pikkuhiljaa. Moni suomalainen pelaa nykyään entistä enemmän ulkomaalaisilla uhkapelisivustoilla ja viinat käydään Tallinnasta hakemassa. Sen lisäksi Suomen kotimaan

markkinat eivät jaksakaan yksinään kasvaa kotitalouksien kulutuksen ansiosta. Lisämyynti pitää hakea ulkomailta. Startup ideani oli hyvä, kunnes hallitus leikkasi koulutuksesta. Tämä vaikutti moniin asioihin. Osa tutkimusryhmistä lähti ulkomaille, koska Suomesta ei saanut enää rahoitusta. Samalla lähti paljon hiljaista tietoa, sillä osa tutkijoista toimii samalla kouluissa ja yliopistoissa opettajina. Nuoret opiskelijat menettivät esikuviaan ja tiedonkulkuun tuli pysähdyksiä. Autoa olisi helpompi keksiä, jos pyörä olisi ollut jo valmiina saatavilla. Jos vähemmän ihmisiä hakee korkeakouluihin opiskelemaan, niin startupit saavat vähemmän päteviä työntekijöitä. Työvoimapula taas jarruttaa uusien yritysten syntymistä ja kierre on valmis. Samalla hallitus leikkasi koulutuksen lisäksi yritystukia, joten aloittavien yritysten ensiaskeleet ovat vielä kivisempiä. Kuitenkin uusi sukupolvi sopeutui ja osa startupeista menestyi. Rahoitusta haettiin Kiinasta, kun Suomessa investoinnit pienenivät. Iltalehti kertoi (3.4.2017) että kiinalaissyöttäjät kääntävät katseensa enemmän Suomeen ja kiinnostus on vuosi vuodelta noussut. Kiinan presidentin vierailu Suomeen vahvistaa entisestään maiden välisiä taloussuhteita. Adam Smithin näkymätön käsi on arkipäivää Suomessa. Kunnianhimoinen startup ja fokusoitu vienti Kiinaan ovat erittäin toimiva risteytys, jonka avulla voidaan saada isot markkinaosuudet kohta maailman isommasta taloudesta. Kiinalaisille kannattaa myydä sellaisia tuotteita, mitä he todella tarvitsevat eli luomuruokaa ja puhdasta ympäristöä. Sen lisäksi suomalaisten yritysten kannattaa tehdä yhteistyötä, kun he lähtevät Kiinaan. Kun pienet liittoutuu, niin heistä tulee isoja. Synergiaetu tuo kaikille positiivisia vaikutuksia johtamisesta markkinointiin. Samalla yksikkökustannukset tulevat pienimmiksi kun on useampi jakamassa laskun. Kolmas alkuhypoteesini oli matkailu ja turismi. Se on aiheista ainoa, jonka jätin pois, sillä moni muukin oli tehnyt lopputyön samasta aiheesta. Suomen turismi voi kasvaa lisää oikealla markkinoinnilla ja hyvillä lentoyhteyksillä. Suomesta ei varmaan koskaan saada samanlaista kuin turismimaata, kuin Kreikka tai Espanja. Kuitenkin jokainen euro kiinalaisilta turisteilta on euro suomalaisen hyvinvointiyhteiskunnan rakentamiseen. Suomeen kannattaa tehdä useampi turistien vetonaula. Jokereita tullaan silloin tällöin kattomaan, mutta myös muut urheilut olisi hyvä nostaa maailmankartalle. Onneksi Suomen valtionjohto on osannut reagoida ja haluavat vahvistaa Suomen ja Kiinan kauppasuhteita. MTV3 uutisoi (4.4.2017) Kiinan presidentin Xi Jinping valtiovierailusta Suomeen. Edellisen kerran Kiinan johtaja kävi Suomessa vuonna 1995. Moni maa oli kateellinen Suomelle, sillä Kiinan presidentti teki välilaskun Euroopassa vain Suomeen. Yhden pysähdyksen taktiikalla Kiinan presidentti jatkoi matkaan Yhdysvaltoihin. Kiinan vierailu Suomessa oli varmasti ennakkoon harkittua, sillä tänä vuonna Suomi juhlii 100-vuotisjuhlaa.

Sauli Niinistö on hieno presidentti ja johtopäätöksissä hän kiteyttää ne samoihin kuin minä.

Iltasanomissa (6.4.2017) Niinistö on toiveikkaana suomalaisen cleantech-osaamisen eli puhtaan

teknologian osaamisen ja tuotteiden myymisestä Kiinaan. Niinistön mielestä Kiinan sijoituksista Suomeen ovat hyvä asia, sillä Kiinalainen Kaidi suunnittelee Kemiin biojalostamoa ja toinen kiinalaisyhtiö Camce on yhteistyössä Kemijärven biojalostamohankkeessa. Nämä kaikki yhdessä voivat viedä Suomen hyvään ja tasaiseen talouskasvuun.

Ylen uutiset kertovat (6.9.2016) että Kiinaan on suunnitteilla suomalaista teknologiaa ja osaamista esittelevä keskus. Nanjingiin on suunnitteilla isoa Suomi-keskusta ja tässä kiinalaisessa kaupungissa asuu nykyään 8 miljoonaa asukasta. Tätä Suomi-keskusta on ideoinut Nanjingin kaupungin lisäksi työ- ja elinkeinoministeriön rahoittama ja Finpron johtama Beautiful Beijing -kasvuohjelma, joka pyrkii helpottamaan suomalaisten yritysten liiketoimintaa Kiinassa. Olen erittäin tyytyväinen että työ- ja elinkeinoministeriö kannustavat ja tukevat suomalaista vientiä Kiinaan. Tämä arkkitehtikilpailusta kilpaillaan kovaa, sillä voitto tarkoittaisi suomalaiselle arkkitehtitoimistolle töitä moneksi vuodeksi eteenpäin. Sen lisäksi arkkitehtitoimisto pitäisi myös matkustaa Kiinaan säännöllisesti. Tämä tarkoittaa mahdollisuutta uusiin asiakaskontakteihin ja lisämyyntiin. Osa arkkitehtitoimistoista sanoi Ylen uutisissa, että perustavat haarakonttorin Kiinaan jos voittavat tämä kilpailun. Rakennuslehti julkaisi (9.9.2016) voittajan tästä kilpailusta ja se oli PES-Arkkitehdit Oy. Tämän jälkeen Nanjingiin ollaan rakentamassa 120 000 neliömetrin rakennuskokonaisuutta kilpailun voittajan toimesta. Kilpailun palkintojen kokonaissumma on yhteensä miljoona euroa, joka jaetaan kuuden loppukilpailijan kesken. Kilpailu on ollut sikäli ainutlaatuinen, että kilpailun kiinalainen järjestäjä kutsui ainoastaan suomalaisia toimistoja.

5.1 Vertailu muihin aikaisempiin töihin Tampereen yliopistossa

Löysin Tampereen yliopiston arkistoista neljä gradua, jossa on viitteitä ja samankaltaisuuksia kuin omassa gradussani. Aloitan Anna-Mari Koskeniemen gradusta, joka on kaikista vanhin. Gradu oli hyväksytty vuonna 2008 ja se käsitteli Suomen matkailumarkkinointi Kiinassa. Anna-Marilla oli samanlaisia ajatuksia kuin minulla. Hänen tutkimuksissaan jo vuonna 2008 kiinalaisten turistien määrä Suomessa kasvaa ja kun katsoo vuoden 2016, niin luvut ovat kasvaneet vielä rajummin. Anna-Marin gradussa kävi ilmi, että turistimatkailu on ollut mahdollista Kiinasta Suomeen vasta 2004 lähtien. Tätä en tiennyt aikaisemmin. Vuonna 2006 Suomessa vieraili 69 000 kiinalaista matkailijaa ja heidän tärkeimmät matkailukohteet ovat Helsinki ja Lappi. Suomi on kiinalaisilla matkailijoilla vielä harvoin monodestinaationa. Useimmiten Suomessa vieraillaan Pohjoismaiden kiertomatkan yhteydessä. Kun katsoo lukuja ja tietoja vuoden 2016 osalta, niin kiinalaisten matkailijoiden määrä on kasvanut tuosta luvusta. Tärkeimmät kohteet Suomessa olivat edelleen

Helsinki ja Lappi. Samoin myös se, että kiinalaiset harvoin tulevat vain Suomeen, sillä he yleensä kiertävät koko Pohjoismaan tai ovat kauttakulkumatalla muualle Eurooppaan.

Suomalainen koulutus on hyvä vientivaltti ja moni kiinalainen tulee tänne Pohjolaan opiskelemaan. Tampereen yliopistossa oli kaksi gradua jotka käsittelivät tätä aihetta. Vanhempi (6.11.2015) niistä oli Janina Haapaniemen tekemä ja otsikko oli ”kiinalaisopiskelijoiden vuorovaikutuskokemuksia suomalaisessa korkeakoulussa”. Haapaniemi halusi selvittää, että millaisia vuorovaikutuskokemuksia kiinalaisopiskelijoilla on paitsi opettajien, myös opiskelijoiden kanssa. Lisäksi hän halusi selvittää käsityksiä eroista sukupuolten välillä kulttuurienvälisessä kanssakäymisessä. Tutkimuksessa selvitettiin myös kiinalaisten mielipiteitä suomalaisista viestijöinä. Tutkimustuloksien mukaan kiinalaiset arvostavat muun muassa henkilökohtaisia suhteita opettajiin ja kannustavaa asennetta. Kiinalaisopiskelijoilla ei ole juurikaan suhteita paikallisiin nuoriin Suomessa. Suurin osa haluaisi suomalaisia ystäviä ja verkostoja, mutta he pitävät itseään liian ujoina ja kielitaidottomina tutustuakseen aktiivisesti uusiin ihmisiin. Kiinalaiset pitivät pääsääntöisesti sekä suomalaisia että kiinalaisia naisia aktiivisempina kuin miehiä. Suomalaisia kiinalaiset kunnioittivat; rehellisyys, luotettavuus ja ystävällisyys miellyttivät kiinalaisia, vaikka he pitivät suomalaisia hieman ujoina. Uudempi gradu (27.2.2017) oli sitten Henna Kuivalaisen käsialaa. Siinä gradussa Kuivalainen tarkastelee Suomessa asuvien kiinalaisten suhdetta Suomeen, keskittyen juuri nuoriin, jotka ovat alun perin muuttaneet Suomeen opiskelemaan. Kuivalaisen tarkoituksena on tarkastella kuinka kiinalaistaustaiset maahanmuuttajat sopeutuvat Suomeen, millainen suhde heille muodostuu Suomeen ja mitkä tekijät muokkaavat tätä suhdetta. Tutkimuksen teoreettisena taustana Kuivalainen käyn läpi muuttoliikkeen teoriaa ja modernin muuttoliikkeen erityispiirteitä sekä maahanmuuttajien sopeutumista ja integraatiota. Kuivalaisen tutkimuksessa ilmenee, että Suomi on harvalle kiinalaiselle maahanmuuttajalle ensisijainen kohde. Suomi valikoituu kohteeksi sattumalta, ja ilmainen koulutus on ainoa varsinainen vetovoimatekijä. Harvoin tarkoitus on myöskään jäädä Suomeen pysyvästi. Nuoret suhtautuvat tulevaisuuteen avoimesti, eivätkä tee sitovia suunnitelmia vielä muuttovaiheessa. Valintoihin opintojen jälkeen vaikuttavat monet tekijät, kuten työllistyminen ja mahdollinen puoliso ja perhe. Kuitenkin vaikka kokemukset Suomesta ovat hyviä, epäröi moni Suomeen jäämistä. Sopeutuminen Suomeen on puutteellista etenkin kielitaidon osalta, sillä englannilla pärjää opinnoissa ja työelämässä, ja harva jaksaa opiskella vaikean suomen kielen, jos ei tiedä jääkö pysyvästi vai ei. Suhdetta Suomeen muokkaakin paljon se, että nuoret eivät ole pakotettuja sopeutumaan. Kiinan talouskasvu merkitsee elintason kasvua ja työmahdollisuuksia, joten paluu on validi vaihtoehto. Vaikka Suomeen halutaan sopeutua, mahdollisuus muuttaa takaisin Kiinaan tai

muualle maailmaan heikentää motivaatiota tehdä töitä sopeutumisen eteen. Molempien graduissa otettiin selvästi kantaa siihen, että kiinalaisten määrä ja etenkin opiskelijoiden määrä on Suomessa kasvussa. Haapaniemi korostaa että Suomen talous hyötyy kiina-osaajista. Kuivalainen taas mainitsee ilmaisen koulutuksen olevan tosi iso kannustin kiinalaisille tulla Suomeen opiskelemaan. Molemmat kohdat olen maininnut omassa gradussani.

Aikaisemmat kolme Tampereen yliopiston gradua ovat minun gradussani vain pääotsikon alaotsikoita. Kuitenkin tämä viimeisin gradu on lähes pääotsikko minun työstäni. Katja Salonen kirjoitti (25.11.2016) gradun ja sen aiheena oli Suomen innovaatiopolitiikan suhtautuminen Kiinassa toimimiseen ja suomalaisten yritysten kansainvälisen toiminnan tukeminen. Salonen käy gradussaan globaalia finanssikriisiä, joka ajoi Suomen talouden laskuun. Salonen tuo kirjoituksissaan esille kuinka kotimaan innovaatiopolitiikan uudistuksilla on pyritty kääntämään laskusuuntaus Suomen voitoksi. Hän on huomannut saman asian kuin minä eli Kiinan talouskasvusta on suuri vetoapu Suomelle. Sen lisäksi Kiinalla on tarvetta ICT- ja cleantech-osaamiselle sekä terveystalouksille, joiden osalta Suomella on paljon osaamista. Salonen mainitsee gradussaan että innovaatiopolitiikan kehittäjät ovat kiinnostuneita tekemään yhteistyötä kiinalaisten kanssa sekä haluavat houkutella kiinalaisia sijoittajia Suomeen. Omassa gradussani olen päättänyt samoihin tutkimustuloksiin että kiinalaisilla on tarvetta cleantech- ja ICT-sektorilla. Sen lisäksi olen korostanut gradussani yhteistyön tekemistä kiinalaisten kanssa ja yksi alaotsikoistani käsittelee kuinka kiinalaisia sijoittajia saadaan enemmän Suomeen.

5.2 Parannusehdotuksia ja jatkotutkimusaiheet

Olen itse aika tyytyväinen tähän työhön, vaikka jouduin karsimaan muutaman teeman pois. Jos tekisin jatkotutkimuksen, niin ottaisin puuttuvat alkuperäiset suunnitelmani kirjoituspöydälleni. Tutkimusteemoina minulla olisi Suomen kotimarkkinoiden kilpailun nostamisen hyvälle tasolle. Toisin mallissani kiinalaisen kauppaketjun ja kiinalaisen pankin Suomeen. Iltasanomat uutisoi (25.11.2014) että Suomessa ruokakauppaa jo pitkään moitittu liian keskittyneeksi. Jopa Euroopan komissio painostaa Suomea lisäämään kilpailua. Suomessa markkinoita hallitsee S-ketju ja Kesko. Lidl on tuonut onnistumisia mukanaan ja niilläkin porskuttaa mukavasti. Kuitenkin neljäs iso ketju toisi tervettä kilpailua kaikille. Samalla Euroopan komissio ei hiillostaisi Suomea enää. Kuluttajat hyötyvät siitä ja ruoan hinnan laskiessa toivoisin että samalla myös leipäjonot Suomessa lyhenisivät. Kiinalaisen pankin tuominen Suomeen lisäisi kilpailua toimialalla. Suomessa pankkisektori on liian keskittynyttä. Kauppalehti kertoi (19.9.2016) että Suomessa pankkien terve

kilpailu on mahdotonta. Syynä pidetään kilpailun ja viranomaisten regulaation yhteensovittamista. Kauppalehden kirjoituksissa sanotaan: ”vaikka finanssialalla on paljon toimijoita ja tuotteita, markkinat eivät toimi. Voittomarginaalit ovat korkeita ja kaikki tarjoavat lähestulkoon samoja kalliita tuotteita. Pankeilla on oligopoliasema. Muuten niillä ei olisi varaa sanoa, että kiristyvän sääntelyn kulut menevät suoraan asiakkaiden taskuista. Kilpailuongelma koskee koko EU:ta. Muun muassa pankkien rajat ylittävän kilpailun luomisessa on epäonnistuttu melko täydellisesti. Baselin komitean touhu vaikuttaa siltä, että pohjoismaisten pankkien pääomavaatimukset ja regulaatio jatkavat tiukentumistaan”. Uskon itse siihen, että kiinalaispankin saapuessaan Suomeen, niin kuluttajat olisivat tyytyväisempiä. Toinen syy Suomen tulemiseen on ennen kaikkea se, että kiinalainen pankki antaisivat isommat muskelit kiinalaisille sijoittajille ja pelureille. Suomessa pankkien taseet ovat aika pieniä verrattuna Euroopan muihin pankkeihin. Kiinalaispankeilla sen sijaan on isot taseet. He haluavat sijoittaa Suomeen ja Eurooppaan. Kiinalaispankit voivat kanavoida rahahanoja Suomeen, jolloin uudet salibandyhallit ja jääkiekkohallit kantaisivat kiinalaisyriyksiä. Parasta kiinalaispankeista on se, että ne maksavat veronsa (tai ainakin osan veroista, ollaan kuitenkin tässä asiassa realistisia) Suomeen. Uudet yritykset luovat uusia työpaikkoja ja innovaatioita. Kolmas parannusehdotukseni olisi Chinatownin perustaminen Suomeen. Kerroin tästä ideasta Tampereen yliopiston graduseminaarissa, mutta minulle sanottiin että aika ei ollut vielä kypsä. En ole käynyt Laurilan kaupunkitalous-kurssi, joten minulla on ehkä enemmän innokkuutta kuin tietämystä asiasta. Harkitsisin Chinatownin kaavoittamista Etelä-Suomeen ja mieluiten Helsingin kupeeseen. Itse idea ei ole ainutlaatuinen, saati sitten ensimmäinen Suomessa. Ylen uutiset (3.6.2011) kertoi kuinka Kouvolaan rakennettiin vuonna 2007 kiinalainen China center. Sen tarkoituksena oli toimia kiinalaisten tuontikeskuksena ja samalla Suomen ”Chinatownina”. Valitettavasti kuohuviini ei virrannut kovin pitkään ja keskus suljettiin vuonna 2011 ja kiinteistö myytiin huutokaupassa. Syynä olivat laittoman maahantulon järjestäminen ja veropetokset, josta useita henkilöitä otettiin kiinni. Toivon että seuraavalla projektilla olisi Suomessa onnellisempi loppu.

Lähteet

Kirjallisuus

Black, Hashimzade & Myles 2012 Oxford Dictionary of Economics. University Press. UK

Korkman, S. 2014. Talous ja utopia. Docendo. Suomi.

Kunnas, E. & Myllyoja, N. 2014 Nainen ja rikastumisentaito. Kirja sijoittamisesta, vaurastumisesta ja naiseudesta. Talentum. Helsinki.

Kynge, J. 2006. China shakes the world. The rises of a hungry nation. Phoenix. London.

Landes D. 1998 The Wealth and Poverty of Nations. Why some are so rich and some so poor. Little, Brown and Company. London

Lainema, M. 2011 Enkeleitä, onko heitä? Denali oy. Tallinna.

Quiggin, J. 2010 Zombitalous. Osuuskunta Vastapaino. Vantaa.

Ruckenstein, M. 2012. Start up, tarinoita kalifornian Piilaaksosta. Tammi. Pieksämäki.

Saraste, P. & Lehberger, F-R. 2010. Nälkäinen lohikäärme. Kiinan marssi maailman talousmahdiksi. Kirjapaja. Helsinki.

Sloman 2007 Essentials of Economics. Pearson Education Limited. Madrid.

Wahlroos, B. 2012 Markkinat ja demokratia, Loppu enemmistön tyrannialle. Otava. Keuruu.

Muiden lopputyöt Tampereen yliopistolla

<https://tampub.uta.fi/bitstream/handle/10024/79778/gradu03025.pdf?sequence=1>

<https://tampub.uta.fi/bitstream/handle/10024/97813/GRADU-1437975359.pdf?sequence=1>

<https://tampub.uta.fi/bitstream/handle/10024/100711/GRADU-1488872545.pdf?sequence=1>

<https://tampub.uta.fi/bitstream/handle/10024/100186/GRADU-1480332089.pdf?sequence=1>

haastattelut

Juuso Kaaresvirta (Suomen pankki) haastattelu 2012

Janne Rantanen (FIM) haastattelu 2012

Internet

http://en.wikipedia.org/wiki/United_States_public_debt#Foreign_holders_of_U.S._Treasury_securities

<http://www.kauppapolitiikka.fi/Public/default.aspx?contentid=222086&nodeid=41393&culture=fi-FI>

<http://fi.radio86.com/nakokulmia/talous/uutiset/maailmanpankki-kehottaa-kiinaa-taloussuodistuksiin>

<http://www.suomenpankki.fi/bofit/tutkimus/tutkimusjulkaisut/online/Documents/2012/bon0112.pdf>

<http://www.hs.fi/ihtiset/a1441943113075>

Suomen pankin julkaisut, 2012

<http://www.hs.fi/ihtiset/art-2000002851774.html>

http://yle.fi/ylex/uutiset/hallitus_ei_suostunut_perumaan_leikkauksia_opiskelijoilta__opintoraha_pienenee_elokuussa_2017/3-8790727

<http://www.hs.fi/kotimaa/art-2000002925001.html>

<http://yle.fi/uutiset/3-9517957>

<http://yle.fi/uutiset/3-8677450>

<http://yle.fi/uutiset/3-9292703>

<http://www.is.fi/taloussanomat/art-2000005058556.html>

http://ek.fi/wp-content/uploads/naisetmiehet_maaliskuu2013.pdf

<http://www.eurojatalous.fi/fi/2015/5/suomen-ulkomaankaupan-lyhyt-historia>

http://www.historiaaabile.fi/kurssi4/4.6/4.6_teema4.html

http://yle.fi/uutiset/venaja_torppasi_maitotuotteet_suomen_elintarvikeviennista_havisi_kymmenesosa/8306704

<http://www.taloussanomat.fi/kansantalous/2011/09/21/nokian-ongelmat-hyydyttavat-suomen-viennin/201113413/12>

<http://www.hs.fi/talous/a1369884880417>

<http://www.taloussanomat.fi/porssi/2014/01/28/tutkimusyhtio-nokian-markkinaosuus-putosi-selvasti/20141317/170>

<http://www.taloussanomat.fi/perusteollisuus/2011/10/11/lisaa-paperitehtaita-kiinni-tama-tehdas-on-liipasimella/201114585/12>

<http://www.uusimaa.fi/blogi/399157-kuka-pettaa-keta>

http://cemat.aalto.fi/fi/electronic/prospects/china/chapter_12

http://www.ek.fi/ek/fi/yritysten_kv_toiminta/ulkomaankauppa/Kiina.php

<http://yle.fi/uutiset/3-9355921>

<http://www.talouselama.fi/uutiset/nyt-se-tapahtui-nokia-myy-kannykkatoimintansa-microsoftille-5-4-miljardilla-eurolla-3358698>

<http://www.talouselama.fi/uutiset/microsoftin-puhelimien-syöksykierre-jatkuu-myynti-46-6543846>

<http://www.hs.fi/talous/art-2000002902932.html>

<http://www.talouselama.fi/uutiset/nokia-solmi-miljardisopimuksen-kiinassa-6559107>

<http://www.mtv.fi/uutiset/talous/artikkeli/nokian-johtaja-kertoo-mtv-lle-mihin-verkkojatti-seuraavaksi-tahtaa/6295886>

<http://yle.fi/uutiset/3-8948694>

<http://yle.fi/uutiset/3-9225048>

<http://yle.fi/uutiset/3-9448468>

<http://www.mtv.fi/lifestyle/makuja/artikkeli/pohjanmaalaiselta-sipsifirmalta-yllatysveto-tuleekonaista-suomalaissipseista-hitti-kiinassa/5853958>

<http://yle.fi/uutiset/3-8099854>

<http://yle.fi/uutiset/3-5716591>

<http://yle.fi/uutiset/3-9010699>

<http://www.hs.fi/kotimaa/art-2000002737367.html>

<http://www.maaseuduntulevaisuus.fi/maatalous/viljan-vienti-enn%C3%A4tysm%C3%A4ist%C3%A4-1.135133>

<http://www.kauppalehti.fi/uutiset/viljan-vienti-kasvussa/F3tBA9uQ>

<http://yle.fi/uutiset/3-8974216>

<http://www.talouselama.fi/uutiset/ihmeaine-on-nyt-kaura-fazer-etsii-uutta-avausta-3477778>

<http://www.finland.cn/public/default.aspx?contentid=353319&nodeid=46699&contentlan=1&culture=fi-FI>

<http://www2.uta.fi/ajankohtaista/uutinen/koulutusvienti-kaipaa-koordinointia>

<http://yle.fi/uutiset/3-7082085>

<http://yle.fi/uutiset/3-9503865>

<http://yle.fi/uutiset/3-8573386>

<http://www.lansivayla.fi/artikkeli/370370-espoo-etsii-toita-kiinalaisille-osaajille-tarvetta-suomalaisyriyksissa-on-varmasti>

<http://yle.fi/uutiset/3-9509433>

<http://www.ekonomilehti.fi/onko-digitaalinen-koulu-mahdollinen>

http://www.lehtiluukku.fi/lehti/lansivayla/_read/01.06.2016/110966.html

<http://www.opettaja.fi/cs/opettaja/jutut?juttuID=1408910673838>

<http://yle.fi/uutiset/3-9503865>

(<http://www.hs.fi/ulkomaat/art-2000002706561.html>)

<http://yle.fi/uutiset/3-5830257>

<http://www.mtv.fi/uutiset/talous/artikkeli/kemira-etenee-intian-ja-kiinan-vesimarkkinoilla/2081594>

<http://www.paperijapuu.fi/uutiset/stora-enso-ja-kemira-aloittavat-yhteisen-vesihankkeen-kiinassa>

<http://www.kauppalehti.fi/lehdistotiedotteet/stora-enson-ja-kemiran-vedenhuoltohanke-kiinassa-onnistuneesti-paatokseen/2e85FmXF>

<http://www.tekniikkatalous.fi/tekniikka/metalli/2008-12-16/Kone-kirii-Kiinassa-3265219.html>

<http://www.kauppalehti.fi/uutiset/koneen-tulevaisuus-on-kiinalainen-juttu/hGtarPg6>

<http://www.talouselama.fi/uutiset/kone-juhli-nayttavasti-kiinassa-uusi-testitorni-yltaa-235-metrin-korkeuteen-6101774>

<http://www.kauppalehti.fi/uutiset/analyysi-kiina-malhti-palkitsee-konetta/pdErpE7M>

<http://www.talouselama.fi/lehti/mahdollisuuksia-tulee-ovista-ja-ikkunoista-nain-kone-menestyy-kiinassa-6245490>

<http://www.hs.fi/talous/art-2000005081930.html>

<http://www.iltasanomat.fi/taloussanomat/porssiuutiset/art-2000001918592.html>

<http://www.kauppalehti.fi/uutiset/kiinalaisturistien-maara-kasvaa--venalaisten-maaran-lasku-taittuu/adEZWpeA>

<http://www.iltasanomat.fi/taloussanomat/art-2000001890781.html>

<http://yle.fi/uutiset/3-8573308>

<http://yle.fi/uutiset/3-8604480>

<http://yle.fi/uutiset/3-8959697>

<http://www.lansivayla.fi/artikkeli/378818-espoo-kiinnostaa-nyt-aasiassa-hotelleja-ja-metsamokkeja-tarvittaisiin-lisaa>

<http://yle.fi/uutiset/3-6643648>

<http://www.hs.fi/talous/art-2000002771852.html>

<http://yle.fi/uutiset/3-9011875>

<http://yle.fi/uutiset/3-8669146>

http://yle.fi/uutiset/suomeen_syntynyt_yrittajien_koyhalisto/5310744

<https://www.yrittajat.fi/suomen-yrittajat/yrittajyys-suomessa-316363>

<http://www.taloussanomat.fi/yritykset/2015/01/22/ek-teollisuuden-investoinnit-suomeen-vilkastumassa/2015854/12>

<http://www.kauppalehti.fi/uutiset/suorien-ulkomaisten-investointien-maara-suomeen-kasvoi/7LNaUdcM>

<http://www.kauppalehti.fi/uutiset/kiinalainen-vei-suomalaisen-teknologian-massatuotantoon/qikDhZ6x>

<http://www.hs.fi/talous/a1414901111091>

<http://www.forbes.com/sites/andyrobertson/2015/07/16/angry-birds-2/#4a2e654c2084>

(<http://www.investopedia.com/terms/r/risk.asp>)

<http://yle.fi/uutiset/3-8376409>

<http://yle.fi/uutiset/3-8403308>

<http://www.eurojatalous.fi/fi/2015/artikkelit/suomi-jaanyt-muista-pohjoismaista-ulkomaisissa-investoinneissa>

<http://www.suomenpankki.fi/bofit/tutkimus/tutkimusjulkaisut/online/Documents/2012/bon0112.pdf>

(<http://www.hs.fi/talous/a1371351228950>)

<http://www.kauppalehti.fi/uutiset/eu-puuttuu-kovalla-kadella-yritysten-verosuunnitteluun/5QZxLsBB>

http://yle.fi/uutiset/amerikkalaisprofessori_suomi_on_monessa_maailman_huippua_mutta_ei_osaa_markkinoida_sita/9000015

<http://www.kauppalehti.fi/uutiset/kiina-investoi-suomeen-yha-enemman/LbiJcADe>

<http://yle.fi/uutiset/3-7024941>

<http://fi.radio86.com/nakokulmia/politiikka/tampereen-pormestarin-mielesta-kiina-suomelle-mahdollisuus>

<http://yle.fi/uutiset/3-8795147>

<http://yle.fi/uutiset/3-9438297>

<http://yle.fi/uutiset/3-9236664>

<http://yle.fi/uutiset/3-9044104>

<http://www.slush.org/about/what-is-slush>

<http://www.investinfinland.fi/growth-capital>

<https://www.kickstarter.com>

<http://www.hs.fi/talous/art-2000005125190.html>

<http://yle.fi/uutiset/3-8578216>

<https://www.nordea.com/fi/media/uutiset-ja-lehdistotiedotteet/press-releases/2016/08-30-08h00-nordea-accelerator--ohjelman-uudet-startup-yritykset-on-valittu.html>

<http://www.hs.fi/talous/art-2000002681138.html>

<http://www.talouselama.fi/uutiset/vahvistus-tuli-suomen-suurimmalle-yritysmyyynnille-supercell-myydaan-kiinaan-6561415>

<http://www.talouselama.fi/uutiset/amerikkaa-valloittava-suomalaisyhtio-idean-myytiin-capgeminille-jattilainen-ei-muserra-hiirta-6625148>

<http://www.hs.fi/nyt/art-2000002882645.html>

<http://yle.fi/uutiset/3-8920862>

<http://www.talouselama.fi/lehti/suomen-kuumimmat-startup-yhtiot-ruoka-pois-roskiksesta-6625775>

<http://yle.fi/uutiset/3-9318758>

<http://www.hs.fi/elama/art-2000005044211.html>

http://www.menaiset.fi/artikkeli/ruoka/tutkija_kehitti_uuden_kasvisvaihtoehdon_jauhelihalle_talta_maistuu_nyhtokaura

<http://www.mtv.fi/lifestyle/makuja/artikkeli/suomalaisen-nyhtokauran-suosio-on-yllattanyt-valmistajan-ja-kauppiaat-tuotteesta-povataan-vientihittia/5897552>

<http://www.lansivayla.fi/artikkeli/453646-espoolaisen-glogiskumpan-maailmanvalloitus-vihdoin-vauhdissa>

http://www.iltalehti.fi/viinikellari/2015101420516895_vk.shtml

<http://www.hs.fi/talous/art-2000002909736.html>

<http://www.bbc.com/capital/story/20160628-yuan-more-coffee-chinas-lucrative-caffeine-craze>

<http://www.is.fi/ruokala/ajankohtaista/art-2000001941057.html>

<http://yle.fi/uutiset/3-7183008>

<http://yle.fi/uutiset/3-9262488>

<http://www.hs.fi/kotimaa/art-2000002916283.html>

<http://yle.fi/uutiset/3-9090617>

<http://yle.fi/uutiset/3-9020731>

<http://yle.fi/uutiset/3-9202399>

<http://yle.fi/uutiset/3-8833403>

<http://yle.fi/uutiset/3-9100492>

<http://www.talouselama.fi/uutiset/listautuvan-pelilyhtio-next-gamesin-markkina-arvoksi-138-143-miljoonaa-6631729>

http://www.iltalehti.fi/digi/201704032200096304_du.shtml

<http://www.mtv.fi/uutiset/kotimaa/artikkeli/kiinan-presidentti-saapui-helsinkiin-monet-maat-ovat-kateellisia-suomelle/6377192>

<http://www.savonsanomat.fi/kotimaa/Presidentti-Niinist%C3%B6-Suomi-pit%C3%A4%C3%A4-kiinni-yhden-Kiinan-politiikasta/961166>

<http://www.is.fi/kotimaa/art-2000005159628.html>

<http://yle.fi/uutiset/3-9147611>

<http://www.rakennuslehti.fi/2016/09/pes-arkkitehdit-voitti-nanjingin-arkkitehtikilpailun>

<http://www.is.fi/tyoelama/art-2000000840129.html>

<http://www.kauppalehti.fi/uutiset/pankkien-terve-kilpailu-mahdotonta/tWNzydnm>

<http://yle.fi/uutiset/3-5370551>